

العربي الرأى

AL - RA'ED AL ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين
تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة الثامنة - العدد الثلاثون - ك ٢ - شباط - آذار ١٩٩٦

- تقييم الخطر وتحديد القسط في تأمين الإنشاءات .
- الخدمات التي يقدمها معيد التأمين .
- اتفاقيات زيادة الخصارة .
- من القطع العام العام إلى القطع الخاص .

المجلة العربية

AL-RAIED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

السنة الثامنة - العدد الثلاثون - ك ٢ - شباط - آذار ١٩٩١

تصدرها وتشرف عليها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

وائل اسماعيل

رئيس مجلس الإدارة

محمد أبو قرين

المدير العام

عبد اللطيف عبود

رئيس التحرير

مرعم ساعود

هيئة التحرير

حسني قدور

سعد حواد علي

المواضيع المنشورة في هذا العدد لاتعتبر بالضرورة عن رأي المجلة

ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط

المراسلات باسم رئيس التحرير

المحتوى

الموضوع	الكاتب	الصفحة
« ماذا يقول الحرف في النشقين »		٣
عوامل تجميع الخطر وتحديد القسط في تأمين		
الإستشارات الهندسية	عبد اللطيف عبود	٦
الخدمات التي يقدمها معهد التأمين	ترجمة يوسف جناد	٢٠
اتفاقيات زيادة اخصارة لسكوارث	محمد عبد العزيز عنتور	٣٩
من القطاع العام إلى القطاع الخاص	اسماعيل صبري عبد الله	٥٧
التقرير السنوي لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين	حسني قدور	٨٧

التنضيد الالكتروني والطباعة : دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر
الإخراج الفني : الأسة مها الحاج حسين ... دار طلاس

ماذا يقول الكهف في الشفنين إن قال الدم ... !!!؟؟

ترتفع أسعار التأمين ضد أخطار الحرب .
ترتفع أجور الشحن البحري إلى موانئ الشرق الأوسط .
ترتفع أسعار النفط على اختلاف المسميات والمصادر ، نפט
دبي ومزيج برنت ونפט المكسيك ، .
ترتفع مؤشرات داو جونز ونيكي ... وتعلو ثم تنخفض لتعلو
من جديد .
ترتفع أصوات الاذاعات والتلفزة . وتزداد ساعات البث النهار
بأكمله والليل بأتمة .
تشتد حمى المضاربة بالدم العربي ، والأرض العربية .
ووحده هذا الدم العربي يُهدر ، بلا ثمن ووحدها الكرامة
والأرض العربية تنتهب بلا حرمة .
تفعلها مع بعضنا ، فكيف لا يفعلها الآخرون بنا بعمق أكثر
وعنف أشد !!!؟؟

* * *

يبتأخنا الصمت، ويفترسنا الإحباط، تنأم الخيبة بين
 ظهرائنا، وعندما نصحو تلفنا بعباءة، من الفرقة صُنِعَت
 خيوطها، ومن التفتت نُسجَت شفافيتهما الفاضحة، لا تستر عورة،
 ولا تحمي كرامة ..

بين سندان الحكم والحاكم، ومطارق الغبراء القاسية، تُوضَع
 بغداد فريسة التهور والغطرسة، وشعبنا في العراق يُنَبَسُّ في لحمه
 وتُقَطَّعُ أوردته وأعصابه ... تدفع ضريبة حرب خاطفة في زمن
 خاطيء، وبقرار صاغته الرغبة الخارقة لفعل شيءٍ أخرق أو خارق،
 في متأى عن حسابات الممكن والمعقول، وعدوانية لكل منطلق أو
 نصيح أو رأي بديل .

* * *

بغدادُ يا التي كانت سِفْراً يضيءُ بالأجماد، ويضجُّ بالنصر ...
 بغداد يا التي كانت محطةً لمجد التاريخ .. وملاذاً لكهيباء
 الأمة ...

بغداد المدمأة المطعونة من الداخل والخارج ...
 ماذا تقول لك يا بغداد؟؟ ماذا نقول لشعبنا الذي جرحته
 معاناة الداخل، وتذبذبه اليوم آلة الحرب التي لا ترحم .
 ماذا تقول لك، ونحن نُجسك ونتمنى لو جميناك بأحداق
 العميون، ونشتهي لو نخيطننا جراحك الراحفة بخيوط من لحمنا
 وأعصابنا ..
 ماذا تقول لك وأنت الأقرب والأحب وأنت الجزء الأنحص

ماذا تقول والحرف أعجز من أن يجسد ما في القلب وما في
الدم،.

★ ★ ★

يحاربتك الحقْدُ على جميع الجبهات،،
يتلذذُ البغي بسفح دمك، يسليخ الجلد، وتقطيع الأعضاء .
يستحلي المهوروسون أن تكوني دريئةً يرفعونها ليصوب عليها
الأعداء،، ولأنهم بالحقْد يعيشون فبالحقْد يموتون،، وتبقى أنت
يا بغداد قادرةً على صنع الانتصارات الحقّة، ولم تكوني يوماً بحاجة
لإثبات ذلك،، كنت دائماً عظيمةً وكنيت دائماً جميلة، كنت
نخالة، ومضوا ومعضون باطلاً وقبض ريح...

عبد اللطيف عبود

عوامل تقييم الخطر

وتحديد القسط في تأمين الإنشاءات الهندسية

جميع أخطار المقاولين Contractors All Risks

عبد اللطيف عيود

مقدمة :

يُمكن اعتبار عام ١٩٢٩ إيذاناً بانطلاقة نوع جديد من أنواع التأمين، وذلك عندما أُصدِرَتْ وثيقة تأمين خاصة لتغطي الأضرار التي قد تحصل جراء إشادة جسر كان يُنصَب فوق نهر التايمز في مدينة لندن «LAMBETH BRIDGE»، ولكن إصدار وثيقة لتأمين أخطار المقاولين «Contractors All Risks»، وهذه الصفة، قد تأجل إلى أن استتبعتها السوق الألمانية في عام ١٩٣٤ بشكلها الخاص والمستقل... ورغم ذلك فإن التطور الحقيقي لهذا النوع من أعمال التأمين لم يتحقق فعلاً إلا بعد الحرب العالمية الثانية، بعد أن بدأت رحلة إعادة البناء والتشييد، لإصلاح ما دمرته الحرب، تشمل القارة الأوروبية بأسرها، وعندما بدأت المؤشرات الاقتصادية تتجه نحو النمو والأزدهار من جديد.

ومع هذا التطور الإنشائي والعمرائي، تبلورت وتطورت مفاهيم واعتبارات اكتبائية، مبنية على دراسات موسعة ومستفيضة لعقود الانشاء والمقاولات وأطرافها، والعلاقات الحقوقية التي تتولد عن هذه العقود، وما ينتج عنها، ويتلوهها من مسؤوليات

تجاه الأطراف بعضها البعض وتجاه الأطراف الخارجية عنها «Third Party Liability» وذلك كله في إطار تنفيذ عمليات الانشاء على اختلافها وتنوعها، وهكذا تجسدت الحاجة إلى هذا النوع من التأمين قوية وواضحة لتحقيق استقلالية فرع هام وحديث من فروع التأمين تتداخل فيه علوم عديدة بدءاً من جيولوجية الأرض وعوامل المناخ والبيئة مروراً بالمواد والأدوات المستخدمة في عملية الإنجاز ودرجة التعقيد وفراة المشروع، وانتهاءً بقوانين المسؤولية المدنية وتبعاتها ...

بطبيعة الحال فإن عدد الوحدات المؤمنة في هذا الفرع يُعتبر قليلاً قياساً للكثرة العددية التي تتميز بها فروع تأمين الممتلكات الأخرى «Property Insurance»، كما أن المحافظ تتصف بعدم التوازن، حيث يمكن من جراء حادثة كبيرة واحدة أو حادثين تؤدي إلى خسارة كلية أو شبه كلية، أن تستهلك جملة الأقساط التي ينتجها الفرع. وفضلاً عن ذلك فإن درجة الخطورة في الأخطار الإنشائية تتباين وتختلف بدرجة كبيرة، باختلاف وتنوع طبيعة العمل الإنشائي ومواصفاته وتصنيفه الهندسي، مروراً بمراحل تنفيذه المختلفة. لذلك يغدو طبيعياً أن نرى عدداً كبيراً من شركات التأمين الكبرى ووسطاء التأمين «Insurance Brokers» وكذلك شركات الإعادة تستخدم في تبيين عناصرها الفنية عدداً من المهندسين في مختلف الاختصاصات الهندسية. ورغم أن استخدام هؤلاء المهندسين لا يقتصر فقط على فرع التأمين الهندسي، لكنه يُعطي مدلولاً ومؤشراً على حجم الأعمال الاختصاصية التي يتضمنها هذا التأمين.

وفي هذا البحث المقتضب نحاول تقديم بعض الملاحظات والاعتبارات الأساسية في مجال تقييم الأخطار الهندسية وتحديد عوامل احتساب أقسط التأمين ... معتمدين في ذلك على رصد الأسس التي تعتمدها الشركات والهيئات التي تعتبر رائدة في مجال هذا النوع من التأمين.*

* النشرة الخاصة الصادرة حديثاً عن الشركة السويسرية لإعانة التأمين

٢ — الأطراف المؤمنة «Insured Parties»

إنه من العوامل الهامة في تأمين أخطار جميع المقاولين «Contractors All Risks» أن تغطي وثيقة التأمين جميع الأطراف التي لها مصلحة مادية مباشرة في المشروع.. وهؤلاء هم..

- صاحب العمل «The Principal» .
 - المقاول أو المتعهد المقاول «Contractor» .
 - جميع المقاولين أو المتعهدين الثانويين «Sub Contractors» .
- كما يمكن أن تمتد تغطية الوثيقة لتشمل أيضاً:

- موردو المواد «Suppliers of Materials» .
- المهندس المشاور «Consulting engineer» .
- المهندس المصمم «Designer» .

ونشاط هؤلاء الأطراف تبدأ مع ولادة فكرة المشروع مروراً بجميع المراحل المختلفة لتنفيذه، على مدى الفترة الزمنية التي يقتضيها ذلك .

وفي كل مرحلة من هذه المراحل يكون معنياً بها طرف من هذه الأطراف أو أكثر، بمعنى أن حصول الخسارة في أية مرحلة لابد أن تؤدي إلى خسارة مادية تنعكس على هذا الطرف أو ذاك، بدءاً من مرحلة دارسة الجدوى، ووضع التصاميم، وتحديد المواصفات ثم طرح المناقصة والتعاقد حتى انتهاء المشروع وتسليمه وانتهاء فترة الصيانة «Maintenance» التي ينص عليها عقد المقاوله.

وغني عن الإيضاح أنه — سواء وُجد التأمين أم لم يوجد — وطالما أنه في كل مرحلة من هذه المراحل تكمن احتمالية تعرض المقاول الرئيسي أو الثانوي أو صاحب العمل لحوادث مفاجئة تؤدي إلى الخفاق خسائر مادية لا يمكن التنبؤ بحجمها، ولذلك

فإنه من الأهمية بمكان كبير أن يتم التعامل مع هذه الحقيقة وأن ينظر إليها بجدية كبيرة وما قد تلحقه من خسائر مباشرة أو غير مباشرة بالمشروع أو بأحد أطرافه، ثم وانطلاقاً من ذلك أن تتخذ جميع الإجراءات وتبرمج جميع الأعمال بشكل يقلل من درجة الاحتمال تلك وتقلل من حجم ما تلحقه من خسائر في حال وقوعها وهذا العمل الحيوي هو ما يعرف بإدارة الخطر Risk Management وهو موضوع ذو أهمية حيوية في جميع فروع التأمين وأن تكن أهميته أكبر بنوع خاص في إطار التأمين الذي نحن بصددده.

٣ - ماهي الأخطار التي يغطيها هذا التأمين؟؟؟

إن عبارة «All Risks» تعني جميع الأخطار بصورة قريبة من الاطلاق لذلك فإنها تترك المجال مفتوحاً للتخيل بغطاء واسع لاستثناء فيه . ولكن هذا التخيل وإن يكن صحيحاً بمقدار إلا أنه - وكما هو في فروع التأمين الأخرى فإنه لا بد من وجود استثناءات حتى في هذا الإطار الذي يبدو شبه مفتوح وهذا ما نورد أدناه باختصار شديد فنحدد إطار التغطية على أساس أنها تغطي :

آ - الأضرار المادية ، التي تلحق بالمواد والأشياء التي تستعمل في المشروع سواء أثناء نقلها أو تخزينها ، أو ما كان قد أستعمل فيها وشكل جزءاً من أعمال العقد، إذ هي تمثل في النهاية مبلغ التأمين كاملاً أو ما يسمى القيمة الاجمالية للعقد «Total Contract Value» وتنضوي تحت هذا البند الأعمال التالية :

- الأعمال الدائمة والمؤقتة وجميع المواد التي تستعمل فيها .
- المواد والخدمات والأعمال التي يقدمها صاحب العمل .
- جميع أعمال التركيب الملازمة للمشروع .
- إزالة الأنقاض Clearance of Debris .
- الممتلكات القائمة «Existing Properties» .

أما ما لا يدخل في نطاق هذه التغطيات التي توجي بالاتساع الشامل ، إذ أنه

وكما هو الحال في فروع التأمين الأخرى، لابد من وجود استثناءات لا يلتزم المؤمن تجاهها بدفع أي تعويض نظراً للسبب الكامن أو السبب القريب الذي أدى إلى حدوثها وهذه الاستثناءات بشكل عام هي: الحرب وما شابهها War & War alike، والأضرار التي تسببها الأخطار الذرية وخطر الإشعاعات النووية والأعمال العمدية والاهمال الذي قد يقدم عليها من يتبعون للمؤمن لهم. وكذلك من الاستثناءات العامة ضمانات حسن التنفيذ من أي نوع كانت.

ب — المسؤولية المدنية «Third Party Liabilities»

مع أن وثيقة تأمين جميع أخطار المقاولين كانت في الأساس قد استعملت لتغطي المؤمن لهم «صاحب العمل والمقاول» ضد الخسائر المادية للعمل الإنشائي. وحين كانت المسؤولية المدنية لكل طرف من الأطراف المشمولة بالتأمين تُعطى بموجب وثائق تأمين سنوية مستقلة، ومن الناحية العملية فإن مثل هذا الوضع لن يكون مقنعاً، لأنه ليس من السهل دائماً أن نحدد الطرف الذي تقع عليه المسؤولية في إحقاق الضرر بطرف ثالث خارج عن عقد الانشاء، وبالتالي لن يمكننا التحديد الصحيح لأية وثيقة من هذه الوثائق المستعملة التي يجب أن تلي مطالب الشخص المتضرر. وهكذا غداً طبيعياً أن يُلحَقَ قسم خاص بوثيقة تأمين جميع أخطار المقاولين يغطي المسؤولية المدنية لجميع الأطراف المؤمنة الذين تغطيها هذه الوثيقة.. ويكون هذا الغطاء مُحددًا وبصورة قاطعة في المسؤولية التي قد تنشأ من جراء تنفيذ عقد المقاوله... ولقد جرت العادة أن تُوضع حدود قصوى كجزء من قيمة العقد لا تتجاوز في العادة ٢٠٪ من القيمة الاجمالية للعقد Total Contract Nalue.

وثمة نقطة هامة يتوجب إيضاحها في هذا الصدد، حيث كان متعارفاً أنه لا مجال لأي طرف من الأطراف الذين تغطيهم الوثيقة (صاحب العمل الرئيسي — المقاول الرئيسي — المقاولون الثانويون... إلخ) أن يُعتبر شخصاً ثالثاً تجاه أي طرف من الأطراف الأخرى. ولأن يُعْمَضَ بالتالي من جراء ما يلحق به من خسائر

مادية يكون مسؤولاً عنها أحد الأطراف الباقية ... اعتبرت هذه النقطة إحدى سلبيات شمول المسؤولية المدنية بغطاء وثيقة جميع أخطار المقاولين إلا أنه تم الالتفاف على هذه السلبية باستنباط شرط جديد يوضع في الوثيقة وهو شرط تقاطع المسؤولية «Cross Liability Clause» الذي يلحق بوثيقة تأمين جميع الأخطار للمقاولين ويعني هذا الشرط عندما يلحق بالوثيقة الرئيسية أن كل طرف من الأطراف الذين تعطيهم يعتبر مستقلاً عن الوثيقة الأساسية بالنسبة لكل طرف آخر . وهكذا فإنه سيعوّض من جراء ما قد يندحق به من ضرر .. لكن هذا الشرط المستنيط يستثني من التغطية التي تتم بموجبه الأضرار المادية التي قد تلحق بالممتلكات التي يعطيها أو يجب أن يعطيها القسم الأول من الوثيقة المشار إليه في الفقرة السابقة ..

جـ - معدات ووسائل المقاول «Contractor Plant &

Equipment»

قد يملك المقاول مخزوناً أسطولاً من الآلات والوسائل والتجهيزات التي يستخدمها في تنفيذ تعهداته ، وقد يكون مألوفاً أن تؤمن هذه المستكات بموجب وثائق تأمين سنوية مستقلة . ولكن إتاحة الفرصة لوضعها في إطار وثيقة تأمين جميع أخطار المقاولين ، كان مبعثها حقيقة أن العديد من المتعهدين يشترون أو يستأجرون بعض الوسائل التي يستلزمها تنفيذ مشروع معين بذاته . وقد تبقى في المشروع فترة تطول أو تقصر . وتقل خلال ذلك من موقع إلى آخر ... وتختلف هذه المعدات وتتنوع باختلاف المشروع وطبيعته وما تستلزمه منها . وهذا القسم من التأمين فإن المؤمن يضمن أن يعرض عن كلفة الإصلاح أو الاستبدال لأي جزء من الأجزاء أو للوحدة المصابة بأكملها وبما أن قيمة هذه المعدات والوسائل لا تشكل أي جزء من قيمة العقد الاحتمالية «Total Contract Value» لذلك فإن حدود مبالغ التأمين يجب أن توضع في متن الوثيقة أو الجدول الملحق بها بالنسبة لكل آلة من الآلات وقيمتها .

٤ — تقييم الخطر :

إن نجاح العملية الاكتسابية برمتها يعتمد على تقييم الخطر الذي يؤدي إلى تحديد السعر الملائم، وتقييم الخطر هذا يقتضي توفر معلومات كافية حول الخطر بكل جوانبه ومختلف مراحلها. والمعلومات التي يحتاجها المكتب لينبئ عليها تقييمه للخطر هي بصور رئيسية :

— معلومات عن الأطراف المؤمنة «Insured Parties» والعلاقة التعاقدية بينهما وتوزيع المخاطر وواجبات التنفيذ بين صاحب العمل والمقاول الرئيسي وفق شروط التعاقد وتلك الشروط هي التي يتضمنها عقد المقاوله المتعلقة بالتأمين.

— الوصف العام للمعمل : موقع المشروع (جغرافياً وطوبوغرافياً ، المياه الجوفية ، دراسة احتمالات التعرض لزلزل) ، طريقة الانشاء ، المواصفات ، المخططات ، دراسة التربة ، توزيع قيمة العقد على مراحل الانشاء المختلفة ، البرنامج الزمني للمشروع .

— قيم الممتلكات : أن البند الأكثر أهمية في المعلومات اللازمة لتقييم الخطر هو جملة القيم للأشياء المؤمنة وفق كل بند على حده سواء منها تلك التي يُقدمها صاحب العمل أو المتعهد ، وتحقق فائدة أكبر إذا أمكن توزيع القيم وفق الترتيب الزمني . بحيث يتضح دائماً مقدار الخطر وتطوره .

— معلومات هندسية : تقدم فكرة عن مدى الخطورة التي يتضمنها الخطر من اية هندسية الفنية خلال المراحل المتعاقبة للتنفيذ مثل قابلية الانهيار Collaps ودنحساف Subside ، قابلية الاشتعال السريع للمواد المستخدمة . طرق التنفيذ العاجلة بدواعي اقتصادية للتوفير من التكلفة . وفي هذا المجال نذكر على وجه خاص النقاط الواجب التنبه إليها هي كالبنية التحتية للتربة «Subsoil» ومستوى المياه الجوفية Under ground Water Control .

— تعددية التجارب وفق مراحل العمل المختلفة .

— العوامل الطبيعية / سقوط الأمطار / درجة الحرارة، الفيضانات، الغمر، الرياح والعواصف، الزلازل، انزلاق التربة، خطر الحريق.

ولا يمكن أن تستكمل الفائدة من جميع هذه المعلومات إلا بوجود المكتب ذا الخبرة العميقة والمتنوعة.

وفي مجال تأمين أخطار المسؤولية المدنية فإن تقييم الخطر يجب أن يُراعى معرفة معلومات هامة مثل: المنشآت المجاورة، وقابليتها للضرر، وقيمتها، ونوع النشاط الذي يمارس فيها، صناعياً، أو تجارياً، أو غير ذلك، وعدد الأشخاص الذين يوجدون في الجوار بشكل متوسط.

٥ — نظام التسعير «Rating System»

مهما قيل في تحديد قسط التأمين، والنظام الذي يتوجب اتباعه لتحديد سعر التأمين، الملائم لتغطية مشروع من المشاريع الهندسية، فإنه من الحقائق الأساسية الثابتة أن لا شيء يعني عن التجربة والممارسة، إذ أن التراكم العملي للخبرات هو وحده الذي يحقق المعرفة العملية بأسس ومقتضيات قسط التأمين، والعوامل التي تترجم أو تؤخذ في الحسبان لتؤثر فيه سلباً أو إيجاباً.... على أن ثمة مؤشرات جوهرية يمكن عرضها في هذا المجال مع التركيز على الخصوصية والتميز والفرادة التي قد يتصف بها كل مشروع هندسي بذاته، والحديث عن تحديد قسط التأمين يقتضي أن يشمل المجالات الثلاثة الرئيسية التي يعطيها هذا النوع وهي:

أ — الأعمال الإنشائية: «The Construction Works»

إن الأساس الذي يشكل منطلقاً عاماً لاحتساب قسط التأمين الملائم يكمن في درجة الخطورة التي يتعرض لها المشروع وفق مواصفاته وطرق إنشائه والعوامل الكامنة فيه كما أسلفنا أعلاه في بند تقييم الخطر، ورغم تنوع واختلاف المشاريع الهندسية إلا أنه

يمكن وضعها في تصنيفات ثلاث* تناسب مع درجة خطورتها وهي :

أخطار بسيطة «Light Risks» — منزل سكني مستقل ، «ماعدا عندما يكون خشبياً حيث يزداد احتمال الحريق وتزداد درجة الخطورة .

— مبنى شقق سكنية .

— مبنى مكاتب «حتى ١٥ طابق» .

— مباني خدمات عامة مثل المشافي، المدارس ..

— مباني صناعية .

— اهراعات وصوامع حبوب حتى ارتفاع « ٢٠ م .

— طرق قصيرة ومنطقة سهلة طبوغرافياً ، وتنفذ

في فصل جاف ، عقد التعهد قصير المدة ويتم

التسليم مرحبياً .

هذا مع مراعات أن ما يقع في إطار المشاريع أعلاه ولكن يزيد في حدوده عن

الحدود الموضحة لإزاعها . يوضع في التصنيف الثاني أي في مجموعة من الصف المتوسط .

أخطار متوسطة «Medium Risks» — مواقف سيارات تحت الأرض تقاطع طرق .

— خزانات مياه .

— خطوط نقل بالأنابيب (نפט — غاز — ماء) .

— مجاري عامة .

— طرق عامة عريضة Highway بما في

معابر مؤقتة Fly Over .

* الشركة السويسرية لإعادة التأمين «Swissre» ١٩٩٠ تأمين جميع أخطار المتأهلين «طريقة التسعير» ص ٥٤

، Contractors All Risks «Rating System»

— المطارات .

— جسور بدعامات وأساس وركائز أرضية .
امتداد منفرد حتى ٨٠ م على أن
يكون النظام المعتمد عادي وأن تكون
ظروف التربة وشروطها معقولة .

— ناطحات سحاب . أخطار شديدة الخطورة «Heavy Risks»

— انفاق (طرق) — سكك

حديدية — سد تحويل مياه .

— جسور بامتداد كبير يتركز في الماء

أو يستخدم أسنوب التعليق أو الجذر .

— سدود تربة محطية أو جوانب صخرية .

— أشغال نهريّة .

— أفنية .

— منشآت موائج ، أرضفسيه ،

خلجان / مكاسر المياه .

— أحواض السفن .

— أعمال استصلاح الأراضي والردميات

البحرية .

ويجب الملاحظة هنا أن المشاريع التي تكون فترة تنفيذها خلال الشروط المناخية أو الموسمية التي يزداد فيها التعرض لأخطار الطبيعة مثل الفيضانات والزوايع والزلازل . أو في شروط تضاريسية سيئة . فإنه في هذه الحالات ينتقل تصنيف الخطر إلى المرتبة التالية الأعلى خطورة .

وفي إطار عوامل تحديد القسط بالنسبة للأعمال الانشائية ثمة نقاط أخرى تكميلية . يمكن التعرض لها في هذا الإطار .

— تمديد فترة التأمين «Extension of the Insurance period» :

تكون فترة التأمين عادة نفس الفترة التي يستلزمها المشروع ووفق شروط المفاوضة وبتنقضاء هذه الفترة يمكن اعتبار التأمين منقضيًا. ولكن من الناحية العملية فإن العديد من المشاريع يتأخر تنفيذها لأسباب مختلفة مالية أو فنية أو طبيعية... إلخ. ونتيجة لذلك يطلب ممدد فترة التأمين لتغطي المدة الإضافية اللازمة لإتمام المشروع. وفي هذه الحالة فإن القسط المتوقع عن هذه الفترة الجديدة لا يمكن أن يحسب على أساس نسبي فحسب بل لابد من وضع سعر جديد للفترة الجديدة يأخذ في الاعتبار عوامل أخرى كسبب التأخير، القيم المنفذة والمتأخرة بالنسبة لكل بند من بنود الانشاء وكذلك العوامل الجوية الطبيعية المتوقعة خلال فترة التنفيذ إذ قد يحصل أن تكون فترة تمديد الغطاء المطلوبة هي الفترة الأكثر تعرضاً للخطر كمواسم الأمطار ومواسم الفيضانات. وهكذا فإن القسط الإضافي الذي يفرض على فترة الصيانة في هذه الحالة يجب أن يكون أعلى مما لو كانت الفترة عادية...

ب— آلات ووسائل ومعدات المقاول «Contractors Plant and equipment»

يعتمد تحديد القسط لهذا البند من بنود وثيقة الأعمال الانشائية على ما يلي:

- طبيعة الآلة ونوعها وعمودجها.
- الطبيعة التضاريسية لمنطقة العمل.
- التعرض للأخطار الطبيعية الأساسية.
- كفاءة المشغلين على الآلة.
- مستوى الصيانة وتسهيلات الإصلاح.

ويراعى في هذه النقطة أن يكون مبلغ التأمين كافياً لشراء الآلة البديلة ووضعها في نفس الموقع أي ثمن الآلة مضافاً إليه نفقات النقل والرسوم والضرائب الحمركية المختلفة.

كما أنه كل وثيقة تأمين تشمل الآلات والوسائط يجب أن ترفق بقائمة تفصيلية تبين المواصفات والعمل لكل آلة وتحديد مبلغ تأمينها وفق ما أشرنا إليه أعلاه .

جـ - تأمين المسؤولية المدنية «Third Party Liability»

إن العامل الرئيسي الذي يلعب دوراً هاماً في تحديد قسط التأمين الذي يُطلب لتغطية هذا البند من بنود وثيقة تأمين جميع أخطار المقاولين هو موقع المشروع والجوار والمحيط المسافة الفاصلة عن الجوار، نوعية الجوار والممتلكات المحاورة، وجود محطات خدمات عامة في الجوار كمحطات الوقود أو الغاز والطاقة أو كوابل الهواتف والاتصالات / قوانين المسؤولية المدنية السائدة في البلد الذي ينفذ فيه المشروع وإذا كانت حدود المسؤولية المدنية صغيرة قياساً لحجم العقد فإن سعر التأمين يكون منخفضاً بل أننا في الكثير من وثائق التأمين نرى ورود المسؤولية المدنية دون أن تذكر أقساط التأمين المقابلة لذلك . بمعنى أن القسط المقابل لتأمين المسؤولية المدنية يكون قد تضمن في قسط البند الرئيسي وهو تأمين خطر الانشاء .

٦ - تحمل المؤمن له «Deductibles» أو «Excess Amount»

أثناء تنفيذ المشروع، أي مشروع انشائي فإن عدداً كبيراً من الحوادث الصغيرة قد تسبب بعض الخسائر المادية أو تحدث ضرراً مادياً ولكن يكون حجم الخسارة أو الضرر متواضعاً ومحدوداً . والقاعدة العامة أن يكون المؤمن مسؤولاً عن جميع الخسائر .. ولكن هذا - من الناحية العملية - سيؤدي إلى عدد كبير من المطالبات مما يسبب حجماً كبيراً من العمليات الإدارية ويرتب على ذلك نفقات إدارية كبيرة . من أجل ذلك فإنه من المألوف أن يتم الاتفاق بين المتعاقد المتعهد وشركة التأمين على حدود مالية صغيرة، عادةً يتحملها المؤمن له دون أن يكون له حق المطالبة بالتعويض إلا إذا تجاوزت الخسارة هذه الحدود . هذا من جهة ومن جهة ثانية فإن وجود مثل هذه الحدود قد تدفع إلى تحقيق عناية واهتمام أكبر لدرء الخسائر الصغيرة التي قد تتجمع خلال فترة التأمين لتشكل مبالغ كبيرة .

أما تحديد حدود التحمل هذه أو المبالغ التي يتحملها المؤمن له في كل حادثة فإنه يتناسب مع القيمة الاجمالية للعقد «Total Contract Value» وبالشكل الذي لا يؤدي فيه دفع مثل هذه التعويضات إلى استهلاك جزء مهم من الأرباح التي يتوقعها المقاول في تنفيذه للمشروع.... ومراعاة للرغبتين المتعارضتين بين المؤمن والمؤمن له، فإن حدود التحمل قد تكون ذات تأثير على تحديد سعر التأمين النهائي وفق علاقة عكسية، وبديهي أن يكون ذلك في المشاريع التي تثبت فيها حدود تحمل المؤمن له في الأطر التالية :

أ - حدود التحمل للخسائر الناشئة عن جميع الأخطار باستثناء أخطار الطبيعة .

ب - حدود تحمل تزيد من ٥ إلى ١٠ مرات عن الحدود أعلاه إذا كانت الخسائر ناشئة عن أخطار الطبيعة، حيث يُعتقد أن حدوداً عالية كهذه ستؤدي بالمؤمن له بأن يبذل مزيداً من الاهتمام والجهد ليتحاشى ما أمكنه ذلك خسائر الطبيعة هذه .

ج - حدود تحمل منفصلة بالنسبة للآلات والوسائط التي يستخدمها المقاول في تنفيذ عقد المقاولة، وذلك للحد من العدد الكبير من التعويضات اليومية أو شبه اليومية التي يمكن أن تُطلب تحت هذا البند من بنود وثيقة التأمين، وربما ليشجع مواصلة أعمال الصيانة لهذه الآلات والوسائط بكفاية أكبر .

د - حدود تحمل منفصلة أيضاً في مجال التعويضات الناشئة عن المسؤولية المدنية .

وفي حالة تأمين عقود الانشاء التي تقتضي وقتاً طويلاً لتنفيذها فإن معدلات التضخم في البند المعنى يجب أن تأخذ اعتباراً خاصاً ويمكن أن تزداد معدلات التحمل بشكل يلائم مثل هذه المعدلات العالية والسريعة إن وجدت ...

وبقي أن نقول شيئاً في ختام هذا الموضوع، هو أن عمليات تأمين أخطار

الإنشاءات بالنسبة لشركة التأمين إذا ما أريد منها تحقيق نتائج إيجابية فإنها يجب أن تتلائم بالضرورة مع متابعة حصيفة، وحرص على إدراك كوامن الخطر في المشروع الإنشائي سواء منها الأخطار الذاتية أو أخطار الطبيعة، ولتحقيق غاية لها هذه الدرجة من الأهمية والصعوبة فإنه لا بد من أن تُؤكّل لأشخاص من ذوي الخبرة والمؤهلات الكافية لضمان تحقيق هذه النتيجة، وإذا أردنا التحديد أكثر من ذلك فيمكننا القول أن الشخص الأكثر ملاءمة لهذه الغاية هو المهندس المدني الذي تتجمع لديه معرفة كاملة بإدارة العقود وتنظيم العمل في المواقع وأنواع الأعمال الهندسية التي يراد تنفيذها.

ثم وإضافة لذلك بل وقبل ذلك، يتحتم أن يكون هذا المهندس قد اكتسب خبرة تأمينية من خلال ممارسته العملية للتأمين، ومن خلال ما تراكم لديه من خبرة ومعرفة بالأخطار وطرق تجنبها، أو الإقلال من خسائرها، وقدرته على تقييم إستنباط الإجراءات التي تمكنه من وضع التوصيات الخاصة بذلك، وأخيراً وليس آخراً قدرته على تسوية هذه الخسائر. وتقرير التعويضات التي تستحق عنها بعدالة ودقة ليتسنى لشركته دفعها، وذلك يكون نهاية المطاف.

* * *

* *

ولأن عملية بناء الخطط الإستراتيجية ليست عملية فائقة بل متغيرة بتغير الأحوال والظروف فعلى معيد التأمين إعادة تقييم خططه باستمرار. ولن يكون هذا التقييم كاملاً، ما لم يكن هناك تحليلاً شاملاً، ودراسة وافية، لما يمكن أن تقدمه النقاط أعلاه من فوائد.

في العصر الحالي ومع استخدام الكمبيوتر بشكل واسع فإن تحليلاً لإحتياجات شركة التأمين وكذلك الميزات الطبيعية لشركة إعادة التأمين، سيقودنا إلى استنتاج مفاده أن هناك الكثير مما يمكن لشركة التأمين عمله في مجال تقديم الخدمات الآلية. وإحدى المجالات التي يمكن لمعيد التأمين أن يلعب فيها دوراً هاماً هي بناء نظام يتفق ومتطلبات التأمين. وكما سترى فيما بعد فإن كل واحدة من النقاط التي ذكرت أعلاه يمكنها أن تقدم خدمة خاصة. ومعيد التأمين الذي يدرك هذه الحقيقة ستكون لديه الفرصة الملائمة لتطوير تنافسي وهذا يمكن أن يكون أساسياً في المستقبل القريب.

٢ - الدور الأساسي لمعيد التأمين :

إن الدور الأساسي لأي معيد تأمين هو أخذ الأخطار من مكثبي التأمين في الشركات المباشرة. وبذلك يعطي معيد التأمين للمكتب المباشر الفرصة لكي يسند إليه تلك الأجزاء من الأخطار التي تفيض عن استيعابه. بهذا الشكل يقدم معيد التأمين الغطاء للأخطار التي تعتبر، من حيث طبيعتها وعددها، شديدة الخطورة على شركة التأمين لتقبلها دون وجود هذا الغطاء الإضافي.

الفائدة التالية هي أن معيد التأمين لا يقبل هذه الأخطار الكبيرة والمتميزة من شركة تأمين واحدة وإنما من عدد من الشركات أي أنه يقوم بجمع أجزاء من الأخطار المتميزة والكبيرة من عدد من المكثبين المباشرين. وبذلك تخلق عملية إعادة التأمين الفرصة للإستفادة من تطبيق قانون المعدلات الذي لا يتم تطبيقه بشكل مرموق في المستويات الأدنى للشركات الفردية.

يمكن تلخيص ذلك بالقول بأن الدور الرئيسي لمعيد التأمين هو توزيع الأخطار

المقبولة من شركات التأمين المباشر. وتنطبق هذه الخلاصة على تأمينات الحياة وتأمينات غير الحياة. في هذا الموضوع سنناقش تأمينات الحياة وغير الحياة بشكل عام ومع أنه يمكن تمييز أشكال وأهداف وملاح متعددة لإعادة التأمين ولكن يبقى الدور الأساسي لمعيد التأمين هو نفسه في جميع هذه الأشكال. ومع ذلك فإن بعض أشكال إعادة التأمين، خصوصاً بعض الأشكال بالنسبة لإعادة تأمين الحياة تتضمن امتداد هذا الدور لمعيد التأمين في هذه الحالة لاتسند شركة التأمين جزءاً من الأخطار فقط وإنما أيضاً جزءاً من عوائد الإدخار للأقساط التي بحوزتها. نظراً لأن عوائد الاستثمار لاتعتبر جزءاً من الدور الرئيسي لمعيد التأمين فإن تركيزنا سيقصر فقط على إعادة تأمين الأخطار.

٣ - الدور الإضافي (التكميلي) لمعيد التأمين :

في ظروف تنافسية يتعرض معيد التأمين باستمرار لضغوط متزايدة من أجل تحسين مستوى الأسعار ومستوى الخدمات التي يؤديها. ولتحقيق هذا التحسين يمكن لمعيد التأمين أن يختار إحدى الاستراتيجيات الثلاث التالية :

١ - تحسين مستوى الأسعار والخدمات عن طريق تخفيض سعر الخدمات التي يقدمها (في هذه الحالة يكون معيد التأمين قد اختار ما يسمى بإستراتيجية التنافس في الأسعار Strategy of price Competition) .

٢ - تحسين مستوى الأسعار والخدمات عن طريق توسيع وتطوير الخدمات التي يقدمها (في هذه الحالة يكون قد اختار إستراتيجية عدم التنافس في الأسعار Strategy of Non-Price Competition) .

٣ - تحسين مستوى الأسعار والخدمات عن طريق المزج بين تخفيض سعر الخدمات وتوسيع هذه الخدمات (في هذه الحالة يكون معيد التأمين قد اختار إستراتيجية التنافس المزدوج) .

ونظراً لأن الخيار الثالث هو مزيج للخيارين الأول والثاني فسيقتصر بحثنا على الخيارين الأول والثاني فقط .

آ - تحسين مستوى السعر والخدمات عن طريق التنافس في الأسعار .

تهدف استراتيجية التنافس في الأسعار إلى النظر في إمكانية تخفيض معيد التأمين لأسعاره (وبعبارة تأمينية تخفيض مستوى أقساطه) هذا علينا أولاً النظر إلى الأقساط، ومعرفة العناصر المكونة لقسط عقد إعادة التأمين .

بشكل عام نتوقع أن يتكون قسط إعادة التأمين من العناصر التالية :

- القسط المقابل للخطر المقبول — ويحتسب بطريقة إحصائية .
- هامش للأمان لتغطية احتمالات الاختلاف بين الاعتماد على الإحصائيات والتعويضات الفعلية .
- تكلفة قبول العمل وإدارته والتعامل مع التعويضات .
- هامش للربح .

في الفقرة التالية سنعرض للفرص التي يمكن أن يقدمها كل من هذه العناصر للمساهمة في تخفيض السعر وسناقش هذه العناصر بشكل عكسي بدءاً من هامش الربح .

تخفيض هامش الربح لمعيد التأمين : وهذه هي أسهل طريقة ولكنها ليست محببة . ونفترض هنا بأن هامش الربح هو أصلاً في حدوده الدنيا المقبولة .

ب - تخفيض التكلفة :

وتوجد هنا فرصة أكبر لتخفيض الأقساط . وميزة هذه الطريقة أنها داخلية تخص معيد التأمين فقط وليس لها علاقة بالزبون أو العميل . ففي عملية تبادل المعلومات بين معيد التأمين أو الزبون (المؤمن المباشر) في أفضل صورها، ومع أنه من الممكن أن تكون كذلك عند كلٍ منهما داخل شركته إلا أنه من الأكثر منطقية أن يتم

تطوير عملية تبادل المعلومات بينهما من خلال جهودهما المشتركة. ويعني هذا في الوقت الحاضر أن على معيد التأمين تطوير أو دعم تطوير برامج الكمبيوتر من أجل تسهيل عملية تبادل المعلومات. ويستفيد كل من المؤمن المباشر ومعيد التأمين من توفر هذه البرامج والتي تسمح باستحضار المعلومات المرغوبة من سجلات المؤمن المباشر ونقلها بعد ذلك عبر الوسائط المناسبة مباشرة إلى جهاز الكمبيوتر الموجود لدى معيد التأمين. إلا أنه وكما يقول Neave في الصفحة ١٩٧ من ملاحظاته عام ١٩٨٧ بأن نظام الكمبيوتر هذا له أيضاً بعض المساوي؛ منها أن تسجيل كل المعلومات المتوفرة على الأشرطة أو الأسلاك سيؤدي إلى عزل الأجيال الجديدة من العاملين عن جذور العمل، ولا بد بالطبع من اتخاذ الإجراءات اللازمة لمنع حدوث ذلك.

تقليل هامش الأمان

هنالك إمكانية أخرى لتخفيض أقساط إعادة التأمين وذلك عن طريق تخفيض ما يسمى بهامش الأمان Safety Margin. يجب أن نلاحظ أولاً أنه لا يوجد معيار ثابت لهذا الهامش ولكن كلما كان هذا الهامش أعلى كلما كان احتمال الإفلاس أقل، إلا أنه من المستحيل تخفيض هذا الاحتمال إلى الصفر. لذلك سنركز في هذه المناقشة على تخفيض هامش الأمان آخذين بعين الاعتبار حداً معيناً من احتمال الإفلاس.

ونظراً لأن هوامش الأمان ضرورية من أجل تقليل احتمال الإفلاس للشركة فإن زيادة حصص المساهمين قد تشكل بديلاً عن هذه الهوامش. لذلك يمكن تخفيض هوامش الأمان عن طريق زيادة حصص المساهمين. ومع ذلك فلا نعتقد بفعالية هذا الإجراء البديل، على الأقل على المدى القريب لأن حصص المساهمين لها سعر واستبدال هوامش الأمان بحصص إضافية للمساهمين يعني فقط استبدال أحد مكونات القسط بآخر وعليه فإن المستوى النهائي للقسط لن يتغير والسبب الجوهري في عدم تأثير السعر هنا يكمن في كون أن أخطار الأعمال المسندة لن تقل إذا ما زادت حصص المساهمين. مما سبق نستنتج أن الطريقة الوحيدة الفعالة لتخفيض هوامش

الأمان هي في تخفيض أو تقليل الأخطار المسندة إلى محفظة معيد التأمين الشاملة . ولكي ندرك بوضوح إمكانيات تقليل خطر الأعمال المسندة من المفيد أن نميز بين خطر المحفظة الشاملة وخطر المحفظة الخاصة والخطر الخاص أو المحدد . نعي بخطر المحفظة الشاملة الخطر الكامن في كامل محفظة معيد التأمين وخطر المحفظة الخاصة خطر المحفظة المسندة من أحد المؤمنين المباشرين ، ونعني بالخطر الخاص خطراً محدداً بعينه داخل محفظة أحد معيدي التأمين المباشر والمسند إلى معيد التأمين مع أن خطر المحفظة الشاملة هو الذي يحدد في النهاية احتمال الإفلاس لمعيد التأمين وبالتالي الذي يحدد تغيير هامش الأمان يجب أن تُحدد في الحقيقة من قبل عناصر خطر المحفظة الخاصة لأن خطر المحفظة هو نتيجة لتراكم هذه الأخطار مجتمعه . ولكن ليس صحيحاً من ناحية أخرى بأن بعض الأخطار الخاصة هي وحدها التي تحدد هامش الربح الذي تحتاجه المؤسسة . ولفهم هذا من المفيد الرجوع إلى نظرية المحفظة الحديثة Modern Portfolio (capital) — التي تميز بين الخطر المحدد Specific Risk والخطر المنتظم Systematic Risk .

الخطر المحدد هو ما يمكن تفاديه أما الخطر المنضوي أو المنتظم فهو ما ينبع من موضع الخطر ذاته وهو ما يجب أن يؤخذ في الحسبان . ومن نظرية المحفظة الحديثة يمكننا أن نتعلم أنه في مرحلة وضع هامش الأمان فإن ما يهمنا هو الخطر المنتظم . لذلك فإن هامش الأمان يجب أن تستند إلى خطر منتظم خاص مستبعدة الخطر المحدد .

أما بخصوص الحاجة لوضع هامش الأمان ، فإن المقدمات الضرورية تعني أن لا خطر المحفظة الشاملة ولا الخطر الخاص بإستطاعته أن يكون أساساً صالحاً لإنجاز هذا الغرض . عوضاً عن ذلك ، بإمكان خطر المحفظة الهامشية أن يكون الأساس المناسب لوضع هامش الأمان .

إن وضع تعريف ملائم لأخطار المحفظة الهامشية ليس بالمهمة السهلة الإنجاز .

وطالما كان تحقيق ذلك صعباً، فإن هوامش الأمان يجب أن تقدر وتوضع بحذر شديد. وعندما تصبح تلك المهمة سهلة، فإن ذلك سيؤدي إلى دقة أكثر وتقليل ما يمكن من هوامش الأمان.

أما بالنسبة للمحفظة المنوعة diversified Portfolio (لنتذكر أن الدور الأساسي لمعيد التأمين هو توزيع الخطر)، فإن المضمون السابق ذكره ينطوي على أن هوامش الأمان القليلة Lower Safety Margins تتطلب وجود تحديد أفضل للأخطار الهامشية (أو لتقليل الخطر بإتخاذ إجراءات مانعة). ولإنجاز ذلك يجب جمع ما أمكن من المعلومات المفصلة عن الخطر المقبول. ولكن سيكون من غير المنطقي إن كانت هذه المعلومات قد جمعت من قبل المؤمن المباشر لتقديمها للمعيد فقط، في حين يتمتع هو نفسه عن تطبيقها في عمله. لذلك على معيد التأمين أن يثبت هوامش أمان دقيقة قدر الإمكان، وأن يفعل المؤمن المباشر الشيء نفسه بالرغم من المستوى التديني لمحفظة الخطر الخاصة، لأن المحفظة الشاملة والخاصة كلاهما يتكون من نفس العناصر، (بمعنى آخر، من نفس أهداف الخطر الخاص). إن التساوي والتشابه واضح للحاجة الماسة للحصول على معلومات مفصلة عن العناصر التي تبني عليها كل من المحفظة الشاملة والخاصة.

والحقيقة أن المصلحة المالية لمعيد التأمين في بعض أنواع الخطر — ماعدا الحصص النسبية — لا تتعلق بالمصلحة المالية للمؤمن المباشر، وبشكل مبدئي غير مرتبطة بالتساوية البسيطة للحاجة إلى تحليل عميق لنماذج الخطر التي تقدمها أهداف الخطر المحدد.

وبعيداً عن السبب المنطقي المذكور، هناك أيضاً أسباباً عملية أخرى باستخدام المعلومات المطلوبة بما يتعدى مستوى المحفظة الشاملة. وفي التطبيق العملي، يكون المكتب في التأمين المباشر بحاجة أكثر لجمع المعلومات المفصلة عن الخطر. والمعلومات في الواقع الملموس تفيد المكتب في عملية دراسة الخطر وتسعيره.

وبالطبع يحتاج مكتب التأمين المباشر للتوجيه والدعم ليستطيع بنجاح مواجهة الصعوبات التي ستعترض عملية إنتقاء الخطر وجمع المعطيات المتعلقة به. وفي هذه المرحلة، تسنح لمعيد التأمين الفرصة لتقديم خدمات خاصة أصبحت تميز بأهميتها خاصة من وجهة نظر المعيد (بمعنى آخر، من دوره في التقليل ما أمكن من هوامش الأمان وبالتالي ليمكن من زيادة معدل إنجاز السعر Price/Performance Ratio). ونعني بتقديم الخدمات الخاصة، أن معيد التأمين لا يقدم فقط الإمكانية لزيادة معدل إنجاز السعر عن طريق قطع الأسعار، ولكن أيضاً يزيد معدل إنجاز السعر الذي وضعه بشكل مباشر من خلال تمديد فترة الإنجاز.

ومن الواضح، أن الفرصة المذكورة قد تبينها معيدو التأمين منذ زمن طويل. ففي تأمينات الحياة، تحمل معيدو التأمين القسم الأعظم من عمليات تعريف الخطر وإجراء الدراسات عنه، وما يزال هذا العبء ملقى على كاهلهم حتى الآن. ومن ثم تنقل نتائج هذا العمل إلى المؤمن المباشر عن طريق توزيع كتبيات صغيرة أو أوراق حول بعض المواضيع الخاصة، إضافة إلى إجراء استفتاءات وعرض تسهيلات لنقل أخبار شخصية عامة أو خاصة. وعلى هذا الأساس، يستطيع المرء الإفتراض أن معدل القسط والوثائق المقبولة لمعظم المؤمنين المباشرين قد تأثرت بشكل مباشر أو غير مباشر بدراسات أو أبحاث قام بها معيدو التأمين. ولكن حتى الآن لم يكتمل كلياً بناء عملية تعريف الخطر في جميع الأعمال المتميزة. لأن هوامش الأمان عادة تقدر بشكل حذر. وبالتالي، يواجه معيدو التأمين هذه الأيام التحدي المتجسد في تطوير عملية تعيين الأخطار بالإستفادة من الفرص التي تقدمها وسائل التكنولوجيا الحديثة وتطبيقاتها المعروضة.

٤ — قطع قسط الخطر الصافي Cutting Pure risk Premium

بالرغم من الحقائق المذكورة سابقاً، إن أفساط الخطر يجب أن تستند إلى الخطر الإجمالي، الذي يتضمن الخطر المنظم والخطر الخاص. وعلى هذا، نعني بقطع أقساط

الخطر تخفيض التعرض لكل من الخطر الخاص والمنظم والإجمالي . وفيما يتعلق بهذا الخيار لتخفيض الأقساط عن طريق تقليل التعرض للخطر — ومن خلال ذلك تخفيض أقساط الخطر الصافي — يتوجب علينا التفريق بين الأخطار المتحيزة أو غير المتحيزة .
 . biased and unbiased risks

الأخطار المتحيزة تعني الأخطار التي تتأثر عادة سلباً بالمصالح الخاصة للشخص المشرف على تتبع إنجاز الأعمال . وهذا التحيز يمكن أن ينتج إما من المعلومات غير الصحيحة أو الناقصة التي أعطيت للمؤمن له أثناء مرحلة القبول ، أو من وجود الميل جزئياً إلى وضع مطالبات خادعة . وعلى التقيض من ذلك ، فالأخطار غير المتحيزة تعني الأخطار التي لا تتأثر بالعوامل الذاتية .

في الجدول التالي تصنيف لأنواع الخطر :

— Over all Portfolio risk	خطر المحفظة الشاملة
Reinsurer	المعيد
— Individual Portfolio risk	خطر المحفظة الخاصة
Direct Insurer	المؤمن المباشر
— Individual risk	الخطر الخاص
Insured	المؤمن له
— Marginal risk	الخطر الهامشي
Increase of total risk	زيادة في الخطر الإجمالي
— Total Risk	الخطر الإجمالي
Amount of total risk	قيمة الخطر الإجمالي
— Specific risk	الخطر المحدد
Avoidable	يمكن تجنبه
— Systematic risk	الخطر المنظم
unavoidable	لا يمكن تجنبه

— Biased risk	الخطر المتحيز
Subjectively affected	يتأثر بالعامل الذاتي
— Unbiased risk	الخطر غير المتحيز
Not Subjectively affected	لا يتأثر بالعامل الذاتي

الأخطار غير المتحيزة هي أخطار صرفة Pure risks ، يمكن تقليل حدوثها فقط عن طريق منع الخطر risk Prevention . ومع أن كل من المؤمن المباشر ومعيد التأمين له مصلحة في تقليل التعرض للخطر عن طريق الإكتتاب في أعمال مانعة، إلا أن النقاش حول دور المعيد بما يخص تقليل التعرض للخطر هو خارج نطاق هذه المادة، نحن نعتقد أن الفرص المتاحة في هذا المجال واضحة للجميع .

الأخطار المتحيزة يمكن التقليل من حدوثها عن طريق منع حدوث الإحتيال وإكتشافه . إن عملية منع حدوث الإحتيال تتعلق بمرحلة الإكتتاب .. ففي مرحلة تحديد الخطر ، هناك إحتيال حدوث التحيز ، حيث أن الأخطار موضوع البحث في العرض يجب أن ترفض ، أو يجب الأخذ في الحسبان إمكانية حدوث التحيز السلبي . لذلك نعود للتذكير بمشكلة تحديد الخطر التي ورد ذكرها أعلاه .

إكتشاف الإحتيال يتعلق بمرحلة استلام المطالبة حيث يجب إزاحة الستار ولو جزئياً عن المطالبات المشوشة . وهذا العمل يحتاج إلى خبرة هي في صالح المؤمن المباشر وغير المباشر ذلك إن أمكن الإستفادة بشكل كامل من هذه الخبرة وقد تساعد الأدوات الحديثة في الوصول إلى أفضل النتائج .

ولأن الكشف الفعال عن الإحتيال يترافق مع تأثير غير مشجع على إمكانية حدوث الأخطار المتحيزة (أو المطالبات) ، لذلك تترافق عادة عملية الكشف عن الإحتيال بعملية منع حدوثه .

إن إهتمام المعيد بمسألة ثروة المؤمن المباشرة تقوده إلى الإهتمام المباشر بالإجراءات التي يتخذها المؤمن بخصوص الكشف عن الإحتيال ومنع حدوثه . ومن وجهة النظر

هذه، لمعيد التأمين مصلحة مباشرة في تطوير الأدوات الحديثة لتقديم المطالبة. ومن جهة أخرى يلاحظ هذه الأيام أن معظم المعيدين يتحملون الجزء الأعظم من عملية البحث عن الإحتيال التي تتعلق بالمطالبات الكبيرة أو الدولية، وهذا يؤكد مصلحة معيد التأمين. ومن خلال هذا المضمون، من البديهي أن يواجه معيدو التأمين تحديات لتطوير معدل إنجاز السعر بالإعتماد على تطوير الوسائل الحديثة لمنع الإحتيال والكشف عنه. وستناقش هذه الوسائل في الفصل القادم. أما استراتيجية التنافس غير السعري فستناقش في الفقرة القادمة.

٥- تطوير معدل الإنجاز السعري من خلال المنافسة غير السعرية:

إن الإستراتيجية المتبعة لتطوير معدل الإنجاز السعري تتم عن طريق تحديد فترة تسلم الإنجاز Performance delivered (التنافس غير السعري). لكن هذه الإستراتيجية نوقشت تلقائياً عندما بحث موضوع استراتيجية المنافسة غير السعرية. وهذا الهدف نوقش فقط الدور الأساسي والفرص المتاحة لتقديم أفضل الخدمات. وبعيداً عن ذلك، فإن شركة الإعادة - كأى شركة أخرى- لها فرصة إضافية لتقديم أنواع شتى من الخدمات. وللوصول إلى ذلك، يجب الإستناد على مفهوم التسويق في إنجاز العمل. وهذا يعني أن إختيار نوع الخدمات المقدمة يجب أن يوظف لمصلحة الزبائن. وعلى كل حال، فإن مناقشة جميع الفرص هي خارجة عن نطاق هذه المادة. لذلك تقتصر على الإشارة إلى الملاحظات المتعلقة بالدور الأساسي المذكور أعلاه والذي يدور حول استراتيجية المنافسة السعرية.

٦- الوسائل الحديثة لتحديد الخطر وتقديم المطالبة:

آ- الملاحظات التمهيدية:

في مرحلة مبكرة من مراحل استخدام الكمبيوتر بشكله الواسع، وعت شركات التأمين وإعادة التأمين القيمة العظيمة لإدخاله في أعمالهم الحسائية والإدارية. سبب ذلك الإستخدام المبكر للكمبيوتر يعود إلى حقيقة أن كل من العمل الإداري والمحاسبي

في هذه الشركات يتمتع بأهمية عظيمة. وعندما تتم برمجة الكمبيوتر فإن العمل ينتجز بشكل متناسق، ولا حاجة هناك إلى استراحات من العمل كانت تجري عند القيام بهذه الأعمال الهائلة. وعلى ذلك فإن أهمية استخدام الكمبيوتر في شركات التأمين وإعادة التأمين تعبر عن نفسها.

لكن الكمبيوترات الحديثة لم تعد آلات صماء. بل أصبحت أكثر تعقيداً وقادرة على إنجاز مهام أكثر. وربما كان من الأفضل القول أن البرامج أصبحت في متناول اليد (أو يمكن أن توضع في متناول اليد) وبإمكانها أن تجعل الكمبيوتر يؤدي عمله بإتقان وسرعة حيث يبدو للمرء أن هذه الآلات تعمل بذكاء خارق، لكنها حتى الآن لا تستطيع مجازات الذكاء البشري. وذكاء هذه الآلات يدعى الذكاء الإصطناعي (Ai) Artificial Intellegence. وأهم التطبيقات لتكنولوجية هذا الذكاء هي تطوير ما يدعى بأنظمة الخبير Expert Systems.

دعونا الآن نجيب على السؤال التالي: ماذا نفهم من أنظمة الخبير هذه؟

المجموعة البريطانية للكمبيوتر تعرف أنظمة الخبير بما يلي:

« نظام الخبير يعتبر كتضمنين للكمبيوتر لعنصر يعتمد على المعرفة، وينبع من مهارة خبير، وبشكل يستطيع النظام تقديم خدمة عقلانية أو يتخذ قرارات حول مهمة أو عمل ما.

ومن الصفات الإضافية المرجوة من هذا النظام، والتي قد تعتبر جوهرية، هي في استطاعة هذا النظام، عند الطلب، تسويغ طريقته في التفكير بشكل يستطيع المستفسر فهمها بسهولة كبيرة. والأسلوب المتبع للوصول إلى هذه الدرجة من المواصفات يعتمد على طريقة البرمجة المتبعة.

— من هذا التعريف يمكن الوصول إلى المواصفات التالية التي يتمتع بها

نظام الخبير:

آ — نظام الخبرير يركز على نواح محددة من المعرفة التي تحتاج إلى خبرة متميزة .
 ب — يستطيع نظام الخبرير تقديم الخدمة الذكية المستندة إلى قاعدة ، أو جعل الذكاء والقرارات تركز على قاعدة مدروسة (الخدمة الذكية أو القرارات المستندة إلى علاقات مشروطة يمكن ترجمتها إلى إصطلاح «إذا... عندئذ If... then»).
 ج — يقدم نظام الخبرير الإمكانية في التعرف على طريقة التفكير المتبعة في عملية إتخاذ القرارات وإسداء النصائح .

وبسبب هذه الخصائص ، باستطاعة نظام الخبرير أن يضطلع بجزء هام وأساسي من أعمال الخبراء البشر ، إضافة إلى مساعدتهم في استخدام إمكاناتهم وخبراتهم بطريقة أكثر تماسكاً . إن أنظمة الخبرة تستطيع تطبيق المهارة المكتسبة من تحليل مواقع الخطر المشمولة في المحفظة المعروضة على معيد التأمين بطريقة منسجمة ومنطقية ، على مواقع خطر جديدة غير معروفة وبالتالي يمكن تقديمها بطريقة أكثر تنظيماً . وقد شرح Richart هذا الأمر عام ١٩٨٨ — ١٩٨٩ كما يلي :

« من أبرز الملامح لهذه الأنظمة هي مقدرتها على التعلم من الحالات التي يتم الإكتتاب عليها وتطبيقها على حالات مماثلة » .

وأخيراً ، إن باستطاعة نظام الخبرير تحضير دمج المعرفة بالخبرات الشخصية مما يؤدي إلى توافق أكبر بين الخبراء . ومن هذا ، يمكن أن نجمل القول بأن تطوير نظام الخبرير يجب أن يولي اهتماماً كبيراً ، إذا كان الخبراء الأدميون نادرون أو إذا كان من المهم وجود تناسق أو إجماع في الرأي . وبإدراك هذه النتيجة ، يجب أن نبحث في ملائمة نظام الخبرير للتطبيق في أعمال التأمين المباشر وإعادة التأمين وخاصة لعمليات تحديد الخطر والكشف عن الإحتيال .

٧ — أنظمة الخبرير وأعمال تحديد الخطر :

تشكل عملية تحديد الخطر وترجمة ذلك إلى معدلات للقسط عملاً بالغ التعقيد . ويتم ذلك في معظم أعمال التأمين عن طريق القيام بشكل من أشكال

الإستفتاء، من خلال صيغة على شكل إقتراح . بعدها يقوم المكتب بتصنيف الخطر الوارد في العرض — معتمداً على قواعد الحدس والخبرة — إلى أقسام متجانسة يتبع كل قسم منها إلى معدل للقسط مختلف عن غيره . أما الزيادة في التصنيف والتدقيق فغير واردة، لأن ذلك يتطلب مزيداً من وقت العمال المهنيين الموجودين .

لكن الحاجة إلى تحديد الأخطار وبدقة كافية لا يزال أمراً مطلوباً . لأنه عاجلاً أم آجلاً، سوف يفرض التحديد الأمثل للخطر نفسه تلقائياً، وإلا فإن الإستمرارية سوف تتعرض للتهديد من قبل شركات مهمتها إلتقاط الأخطار، تاركة السبىء منها أو دون المعيارى للشركات التقليدية . وبعيداً عن التنافس، يجب أن لا يغيب عن الذهن أن الصعوبات التي تواجه الإلتقاء الذاتي تبرز نتيجة للتحديد غير المتكامل لنوعية الخطر . لكن أنظمة الخبير الحديثة، والتي أوجدت أساساً للتعامل مع المعرفة المشجعة على اكتشاف الأشياء، تستطيع التغلب على أعقد المعضلات التي تتطلب توظيفاً للخبرة والحدس . وبسبب ذلك، بمقدور أنظمة الخبير أن توفر أسلوباً إكتتابياً معتدلاً ولكن بمستوى عالٍ، وهذا ما يعطى هذه الأنظمة مكانة خاصة . حيث أنها وفرت بعد توظيفها في العمل فرصة جيدة للخبراء الأدميون للتركيز على المشاكل الحقيقية . وبهذا المجال فإننا نؤكد على الإسراع في استخدام أساليب تحديد الخطر والإكتتاب المعتمدة على الكمبيوتر . ونشير هنا إلى Noe عام ١٩٨٩ الذي لاحظ أن استخدام أسلوب الخبرة في الإكتتاب في Central Beheer جعل المكتسبين متحمسين لعملهم حيث استطاعوا إنجاز ما يوكل لهم بسرعة وإتقان .

وبناء على ما تقدم، أصبح في الوقت الراهن وباستخدام الأدوات الحديثة ممكناً جمع المعلومات والبيانات، وتحديد الأخطار ووضع المعدلات . وبالتالي سيكون بالإمكان استبدال « الإحصائيات الجامدة » وإعادة تقسيم التسعير الدوري « بإحصائيات ديناميكية » ومعدلات أقساط دقيقة وحديثة . وبهذا الصدد نشير إلى العبارة المتفائلة التي قالها Lemaire :

« إن صيغ إعادة التأمين مستحقة أخيراً الهدف من جميع علوم الرياضيات . Re

. insurance by numbers 1988 Page 38

وأخيراً، من الواضح أن معظم الآراء قد فضلت وبالإجماع اللجوء إلى توظيف الميزات التي تقدمها أنظمة الحخير . وبهذا الصدد نشير إلى مقاله Post عام ١٩٨٨ و Kalsbeek عام ١٩٨٨ اللذان أكدوا أن من إحدى الفوائد التي تنتج عن استخدام « إجراء القبول القياسي للسيارات » Systematic Automobile Acceptation Procedure > Ohra هو عبارة عن درجة عالية من الإنسجام في إتخاذ القرار .

٨ - أنظمة الحخير وعملية الكشف عن الإحتيال :

تعتبر عملية تحليل وتدقيق المطالبات عملية معقدة ومتعلقة بما يمليه الضمير ، فكل خطيئة صغيرة أو حذف يمكن أن ينتج عنه مأزق قانوني أو قد يبدل مجرى عملية الإحتيال بكاملها . على كل حال ، الإلتقاء المحرد للمطالبات التي تحتاج إلى تدقيق مستفيض يتطلب قدراً كبيراً من المهارة والجدس .

وإن أخذنا بعين الإعتبار ماورد في الفقرة السادسة فإن النتيجة يجب أن تشير إلى أن القرار بتطوير أنظمة الحخير يشمل الإمكانيية في تحسين عملية إكتشاف الإحتيال .

وبالرغم من أننا نركز على الإحتيال في التأمين ، فإنه في إعادة التأمين بعيداً عن متناول هذه المادة ، لكن من المفيد إدخال بعض الملاحظات القصيرة حول هذا الموضوع .

أولاً : لقد لاحظنا أن الطريقة المثلى التي بموجبها نستطيع الحصول على بيانات بعد استخدام نظام الحخير تقود إلى أفضل الفرص لكشف وإثبات عمليات الإحتيال التي تقوم بها شركات التأمين ، ولمنع وقوع تباطؤ غير مقصود في تقديم المعلومات

(لاحظ أنه في الأحوال غير المنتظمة من الصعب أن نرسم خطاً فاصلاً بين أعمال الإحتيال والأعمال المبنية على الثقة).

ثانياً : تذكر دوماً أن معيدي التأمين ولأسباب الأمان مجبرين على إتخاذ إجراءات مقنعة لمنع الإحتيال في إعادة التأمين ، ونشير هنا إلى السيدين Band and Bizzini عام ١٩٨٩ اللذين أوضحا أن « بعض المحاكم وجدت أنه بمجرد وصول المعلومات إلى المعيد، فقد أصبح من واجبه دراستها وإجراء مزيداً من التحريات، عند الضرورة، وعدم إعتادها وتصديقها بشكل أعمى ». وتطبيق نظام الخبير، يستطيع المرء القيام بالواجبات المذكورة بنجاح تام.

وبذلك تكون أنظمة الخبرة من الوسائل المفيدة لإكتشاف ومكافحة إهلاحتيال في إعادة التأمين.

٩ — واجب معيد التأمين فيما يخص بناء نظام خبير لأعمال التأمين :

لقد يتنا كيف أن هناك فرصة لمعدي التأمين لتطوير معدلات إنجاز السعر Price/Performance Ratio وبدعم من زبائنهم المكتسبين . والحاجة لفعل ذلك يمكن أن تؤكد بعد ملاحظة أن معيدي التأمين عادة يهتمون بمصالح زبائنهم، لذلك فإن الإنجاز الجيد لمكتسبي التأمين المباشر تشمل أئوماتيكياً الإنجاز الجيد للمعدين . ولقد ذكرنا أيضاً أن للمعدين إهتماماً مباشراً في تطوير أنظمة الخبرة في عملية تقديم المطالبة .

وفي حالة المؤمن المباشر ومعيد التأمين المستفيدين من تطوير استخدام نظام الخبير، يتساءل المرء فيما إذا كان هؤلاء يرغبون في تحمل المسؤولية للتحقق من وجود مثل هذا التطور . بإعتقادنا هناك نقاشات وآراء إيجابية تؤكد أن المعدين متحمسين لمثل هذه المسؤولية وسناقش هذه الآراء على ضوء الأسباب التي تدعو المعدين لتقديم خدمات خاصة كما ذكر آنفاً .

لكننا حتى الآن نهم ونناقش موضوع الجدل حول الدور الأساسي للدعم . ونتيجة لذلك فإن الجدل لا يقدم جواباً للسؤال المطروح حول مسؤولية تطور التأمين

فيما يتعلق بنظام الحبير . لكن يجب أن نفهم ، أن المعيد الذي يتحمل المسؤولية موضوع السؤال يؤكد لنفسه سيطرته الكبيرة على شؤونه المهنية التي تؤثر مباشرة على مستوى إنجازهِ لأعماله . إضافة لذلك نلاحظ أن معيد التأمين ، وخاصة في تأمين الحياة ، له اهتمام واسع بالإكتتاب الملازم أكثر من اهتمام المؤمن المباشر وذلك يعود لكون المعيد هو المتحمل الرئيسي لنتائج الخطر .

وفي مجال مناقشة الدور الرئيسي للدعم تؤكد أن الجدل حول الدعم التسويقي سيسوى بشكل تلقائي فيما يتم تسوية الجدل حول الدور الرئيسي للدعم . وبافتراض أن الجدل الأخير لم يستطع الإجابة على السؤال المطروح ، فإننا سنلجأ إلى الدعم التسويقي عله يعطينا جواباً لذلك .

يُعرف Kotler التسويق كالتالي :

« التسويق هو تحليل وتنظيم وتخطيط ومراقبة نشاطات وسياسات ومصادر ثروة زبون المؤسسة ، وذلك لتلبية حاجات ورغبات جماعة من الزبائن المختارين وتحقيق ربح من ذلك »

من هذا التعريف ، يبدو أن التأكيد على رغبات الزبون هو شيء رئيسي (كمبدأ تسويقي) ، لذلك ، إن احتاج الزبون إلى خدمات خاصة ، على المعيد أن يحاول جهده لتلبية هذه الحاجات ، لكن الزبون المحترف سوف يرغب ببعض الحاجات التي يمكن أن يلبسها بمول خارجي . وذلك إن كانت تلبية الحاجات ذاتياً مكلفة أكثر من تلبسها من مصادر خارجية . ونتيجة لذلك فإن النقاش حول فعالية الدعم يحتل بشكل حاسم واجهة جميع النقاشات .

إن النقاش حول فعالية الدعم Efficiency Support يوضح أن فعالية الاقتصاد الضخم يمكن أن تعزز بجعل المعيد مسؤولاً عن تطوير التأمين المتعلق بنظام الحبير . هذه العبارة يمكن دعمها بالحقائق التالية :

— يغطي المعيد عدداً كبيراً من المؤمنين المباشرين (والشركات القابضة)، وبذلك يمتلك أفضل الفرص لجمع أوسع المعارف والمهارات التي يحتاجها.

— يغطي المعيد عدداً كبيراً من المؤمنين المباشرين (والشركات القابضة)، وبالتالي فإن التركيز ينصب على المعيد الذي يتوجب عليه تقديم الجهود اللازمة والتي سيتم عنها تقديم الدعم الممكن على المستوى الاقتصادي.

— بتركيز الجهود على ضمانات المعيد بحيث يستفيد كل من المعيد والمؤمن المباشر من الفرص المتاحة من المردود التالي لاستخدام الكمبيوتر. وأن اللامركزية تتضمن الخطر الذي يغطيه المعيد والذي يواجهه بأنظمة مختلفة قد لا تتسجم مع النظام الذي يتبعه المعيد نفسه.

— يغطي المعيد عدداً من المؤمنين المباشرين (والشركات القابضة)، وبالتالي، وبتركيز الجهود على المعيد، يمكن وبشكل إجمالي تسهيل استعمال خبرات المطالبة للمؤمن المباشر والتي ستزيد من إمكانية منع حدوث الاحتيال.

— بعض المعيدين حالياً يستفيدون من الخدمات التي تقدمها الأجهزة الأتوماتيكية الحديثة التي جُهزت بها الأقسام الاستشارية، وبالتالي فهم يمتلكون خبرات لا بأس بها في مجال أنظمة الكمبيوتر.

وباعتقادنا أن هذه النقاشات تقدم برهاناً مقنعاً للقول بأن تحمل المعيدين للمسؤولية في تطوير نظام الخبر لتطبيقها في أعمال التأمين يُعتبر أمراً هاماً جداً. إن الخدمات الحالية المقدمة من المعيد (تصنيف وتوزيع الكتيبات، والأوراق وإجراء الاستفتاء وتقديم التسهيلات) سوف تقود إلى استخدام أجهزة حديثة لتحديد الخطر ومنع الاحتيال.

١٠ — ملاحظات ختامية:

إن النقاش المدروس للفرص المتاحة أمام معيدي التأمين لتقديم خدمات خاصة

من يكون أمراً ممكناً للعرض في مادة مختصرة. والشئ نفسه يمكن قوله حول مناقشة ملاحظ وتطبيقات نظام الخبير. لذلك فقد ركزنا على مناقشة النواحي الأكثر أهمية لهذا الموضوع.

وختاماً، نريد أن نضع بعض الملاحظات لتوضح أولاً العلاقة بين المواضيع التي نوقشت أعلاه وثانياً لتوضيح التطبيقات العامة لنظام الخبير:

١— بالرغم من أن نظام الخبير يمكن أن يضطلع بأجزاء من عملية الاكتتاب وتقديم المطالبة، إلا أن هذه الأنظمة لن تستطيع الحلول بشكل كامل مكان القوة البشرية، وبسبب من نواحي الاختلاف بين الذكاء البشري والاصطناعي، في الأوقات الراهنة، فإنه لا يمكن أن يُستغنى بأي حال من الأحوال عن القوة العاملة البشرية. لهذا يمكن اعتبار نظام الخبير أدوات دعم وليست بدائل.

٢— لقد ركزنا نقاشنا على الدور الرئيسي المتعلق بنظام الخبير وتطبيقاته في مجال التأمين، مع أن استخدامات هذا النظام تغطي نواح أكثر اتساعاً. مع أن بعض الخدمات المقدمة للمؤمنين، توظف لتطوير نظام الخبير نفسه. على سبيل المثال، نحن نلاحظ إمكانية تطوير نظام الخبير لتقديم نصائح مالية. وهذا ما أوضحه Oosenbrug عام ١٩٨٦ عندما وضع بعض الملاحظات حول موضوع الحاجة لاستخدام أدوات أنوماتيكية حديثة في الأمور المالية. ولنتذكر أن للمعيد دوراً بارزاً في مواضيع التسويق ودعم الكفاية.

إن الدور الرئيسي لنظام الخبير، ودور المعيد في تطويره لا يزالان جديرين بالإهتمام.

ترجمة يوسف جناد

السيد محمد
للبحر

العربية

اتفاقيات زيادة الخسارة

للكوارث

CATASTROPHE EXCESS OF LOSS TREATIES

إعداد محمد عبد العزيز محور

إدارة غير البحري

قبل البدء في تفاصيل هذا البحث لابد من تعريف زيادة الخسارة كما يلي :

«زيادة الخسارة هي إحدى أنماط إعادة التأمين والتي بموجبها المؤمن المباشر (بمعنى آخر المؤمن له) يقرر سلفاً الحد المالي الذي بمقدوره الاحتفاظ به في حالة حدوث خسارة للحالة المؤمن عليها ووفقاً لهذا التخط من إعادة تأمين (يسمى الحد المحتفظ به بالتحمل أو نقطة التجاوز أو الأولوية) ومن ثم يتم ترتيب غطاء إعادة تأمين للتخلص من كمية الخسارة الواقعة على عاتقه والزائدة عن الحد المحتفظ به في شكل إتفاقية زيادة خسارة وذلك من الحدود المرغوب في تغطيتها. وهذا النوع من الإعادة يختلف عن إعادة التأمين النسبية من حيث النتائج إذ أن نتائج المعيدين بالإتفاقيات النسبية في الغالب تتبع نتائج المسندين من حيث الربح والخسارة في حين أن عقود إعادة التأمين زيادة الخسارة يمكن أن يكون رابحة في السنوات التي تكون بها النتائج الأصلية خاسرة والعكس بالعكس».

والآن ندخل في جوهر هذا البحث المطروح بالسؤال التالي :

أولاً: ماهي دواعي شراء إتفاقيات زيادة الحسارة ؟ Why purchased

والنقاط التالية تقدم لنا الإجابة على السؤال المطروح آنفاً:

١ — يتم ترتيب إتفاقيات إعادة التأمين النسبية وإتفاقيات تجاوز الحسارة بصورة أساسية لزيادة القدرة الاستيعابية الاجمالية لشركة التأمين والحد، في الوقت نفسه، من خسارتها الصافية بكل موقع «At any one location» إذ يمكن للشركة أن تتعرض لخسائر جسيمة جراء تراكم الخسائر الجزئية أو الكلية المحتفظ بها بعدد من المواقع الفردية جراء حادث واحد أو واقعة واحدة.

٢ — أية شركة تأمين أو إعادة تأمين تجد نفسها معرضة لاحتمال حصول التراكم من أية مخاطر «طبيعية» أو «بشرية» المنشأ مثلاً شركة تكتب في حساب ملاك البيوت في عاصمة كبرى قد تصدر بوالص تغطي بيوت شخصية مفردة تصل قيمتها حتى 100000 وحدة نقد لكل عقار. فإذا كان معدل البوليصه المكتتب فيها ما يعادل 50000 وحدة نقد أجمالي مبلغ التأمين وتم إصدار 20000 بوليصة بدخل إجمالي من الأقساط قدره 3000000 وحدة نقدية فإن الشركة في هذه الحالة تأخذ على عاتقها *would be assuming an aggregate expouse* حجم تعرض قدره 100000000 وحدة نقدية في حالة حدوث عاصفة، فيضان أو أية أخطار أخرى. لذلك إذا ماتم شراء غطاء تجاوز خسارة كارثة حتى 10000000 وحدة نقدية فإن الشركة في هذه الحالة لن تغطي إلا 1% من اجمالي التعرض الصافي المحتفظ به.

٣ — حيث أنه من الممكن لشركة التأمين أو إعادة التأمين التأكد من مدى الحماية التي يتطلب الأمر شراؤها وذلك عن طريق التزود بأنظمة للتحكم وبدقة في اجمالي المبالغ الصافية المؤمن عليها ومن ثم التقدير، وحذر شديد، لأقصى تعرض بكل منطقة جغرافية من أية خطر معروف ولكن مع ذلك فإن أية محفظة، وبغض النظر عن أنظمة المراقبة الدقيقة الموجودة بها للحماية من التراكم، من الممكن أن تكون عرضة لهزات وخسائر فجائية من مصادر غير متوقعة كانهدام سد أو وقوع طائرة مثلاً،

فاتفاقية تجاوز الخسارة للحماية من الكوارث تحمي الشركة من المخاطر المتوقعة وغير المتوقعة (طالما أصلاً مشمولة بالوثائق الأصلية).

ثانياً : الحسابات الملائمة للحماية باتفاقيات زيادة الخسارة : **Suitable Accounts for Protection**

١- أية محفظة تمنح تغطية لأي من المخاطر التالية :
- الأخطار الطبيعية :

آ- المتعلقة بالطقس أو العوامل الجوية : عاصفة-تورنادو (إعصار) زوابع-إعصار (استوائي) إعصار حلزوني-برد-فيضانات-تجمد الأنابيب وانفجارها-حرائق الغابات .

ب- المتعلقة بطبقات الأرض : الزلازل-الانفجارات البركانية .

ج- الأخطار ذات المنشأ البشري : الحرائق-الشغب والأضرار والإضطرابات الأهلية-الانفجار-الطائرات .

٢- الشركات التي تكتسب بأعمال وهي على دراية بالتعرض لها من جراء الأخطار الطبيعية بالمنطقة الجغرافية التي تكتسب بها تعتبر الشاري الرئيسي لأغطية الحماية الكارثية وبصورة رئيسية لحماية الأعمال الصافية المحتفظ بها، ومع ذلك، وعلى نفس النمط يمكن اختيار مثل هذه الأغطية لحماية الإتفاقيات النسبية عندما تستخدم بغرض التبادل، أو بحالة الإتفاقيات غير المتوازنة لضمان *to safe guard thier profit* commission earnings ما يسترد بموجب شرط عملات الأرباح .

٣- بالرغم من أن هذا النوع من التغطيات مصمم أصلاً لحماية الشركة من التراكم جراء الخسائر الصغيرة الناتجة عن عدة أخطار فإنه في بعض الحالات عنصر التعرض جراء خطر وحيد من الممكن تغطيته باتفاقيات زيادة الخسارة. فمثلاً يمكن استخدام مثل هذه التغطيات عندما تكون نقطة التجاوز «Excen Point» (التحمل)

أكبر من ال Pml لحد الاكتتاب في الشركة، ولكن أقل من الحد الاجمالي لمبالغ التأمين المكتتب بها بكل خطر.

٤ — مع زيادة تورط شركات الاكتتاب المباشر في أعمال القبول «INWARD TREATIES» والتي غالباً ما تحتوي إلا على معلومات قليلة أو لا تحتوي إطلاقاً على أية معلومات فيما يتعلق بالأخطار الكارثية فإن الحاجة تكون ملحّة أكثر على شراء أغطية زيادة الخسارة الكارثية لمثل هذه المحافظ سواءً على أساس برنامج منفصل أو على أساس مشترك مع حساب الشركة الصافي المباشر.

٥ — عندما تكتتب أية شركة في أكثر من نوع من الأعمال التأمينية (مثل الممتلكات وضرر السيارات المادي) والتي من الممكن أن تتعرض لنفس الحادث. بهذه الحالة يوجد طلب متزايد على الحماية المشتركة لتجنب تحميل الشركة لاحتفاظين والذي قد يحدث إذا ما اشترت الشركة برنامجين منفصلين لكل فرع تأمين.

ثالثاً : الشروط الأساسية للتغطية : Basic Conditions of coverage

٣ — ١ — التغطية الممنوحة من قبل إتفاقيات زيادة الخسارة الكارثية تقتصر على استرداد التعويض الناشئ عن حادث واحد أو واقعة واحدة «One event» أو «One loss occurrence» وقد نشأت عدة صعوبات جراء محاولة تحديد معيار دقيق لتعريف هذه العبارات.

٢ — نية معيدي تأمين زيادة الخسارة للكوارث هو تحديد الخسارة الناشئة عن الحادث «event» والتي تعتبر مفاجئة في طبيعتها، وتغزى إلى مسبب واحد وغير متوقع في الزمن. بالرغم من أنه يمكن لأحد ما أن يتوقع حدوث حادث في حيز زمني مؤكد ولكن يصعب تحديد نقطة البداية بدقة.

٣ — في كثير من الحالات يبدو من الصعب جداً التقرير من أين بداية ونهاية الحادث «EVENT»، وكل حادث «EVENT» يختلف عن أي شيء سابق قد انتهى. ومع ذلك، يبدو من الواضح جداً أن الاعصار الذي يضرب مدينة مسيباً خراباً هائلاً

عبر فترة زمنية تقدر بالثواني هو حادث واحد «One event» وعلى أقصى حالة «on extreme case» فصل صيف حار جداً وجاف وما ينتج عنه من حالات كثيرة من حوادث الانخفاض الغور عبر فترة زمنية تصل إلى ستة أشهر لا يمكن تفسيره بحادث فجائي «Su dden event» .

٤ - ١ شروط الساعات «Hours clauses» بالنظر إلى صعوبة تعريف وتحديد الحادث «EVENT» استنبط المعيدون شروط الساعات والتي صممت لتحديد الخسائر بفترة زمنية تكون مقبولة بشكل معقول من قبل المعيدين كأساس لتحديد ال الواقعة «Loss Occurence» .

تعريف الواقعة De Finition of loss Occurence

الكلمات «Loss Occurence» سوف تعني كل الخسائر المفردة الناشئة وبسبب مباشر عن كارثة واحدة ومع ذلك فترة ومدى اتساع أية واقعة تحدد كما يلي :

٧٢ ساعة متوالية فيما يتعلق بالأعاصير ، الأعاصير الامتوائية ، العواصف ، العاصفة المطرية ، العاصفة البردية و/أو الأعصار الحلزوني .

٧٢ ساعة متوالية للزلازل والزلازل البحري . الأمواج العالية (مد بحري) و/أو الانفجار البركاني .

٧٢ ساعة متوالية فيما يتعلق بالتمرد ، الاضطرابات المدنية والضرر أو التهديم العمدي في أية مدينة أو قرية .

١٦٨ ساعة متوالية لأية كارثة أخرى مهما كان نوعها .

أية حسارة مفردة ناشئة عن خطر مؤمن عليه ومهما كان نوعه تحدث خارج الفترات المنصوص عليها أعلاه لا يمكن ادخالها ضمن هذه الواقعة «Loss Occurence» .

المؤمن له (شركة التأمين أو إعادة التأمين) يمكن أن تختار الزمن الذي فيه يبدأ حساب وعد فترة الساعات المتتالية وفيما إذا كانت الكارثة ذات أمد أطول من الفترات

الزمنية المحددة بعدد الساعات المنصوص عليها آنفاً فإنه يمكن للمؤمن له أن يقسم الكارثة Catastrophe إلى واقعتين أو أكثر «Loss Occurence» Two or More شريطة أن لا تتداخل هذه الفترات وأن لا تبدأ أية فترة زمنية مبكراً عن تاريخ ووقت حصول أول خسارة مفردة مسجلة للمؤمن له عن الكارثة .

وهذه النصوص يمكن تكييفها حتى يمكن استخدامها في ظروف خاصة وهناك مثالية بدلات على ذلك وهما تمديد نص التجمد الشمال أوروبا «Freez Extinction for Northern Europe» وشرط حريق الغابات في أستراليا «Australiein Bush Fires clause» !

٤ - ٢ الجملة الأولى في النصوص المذكورة أعلاه وهي «حدوث خسارة» أو ما يتعارف على تسميته بالواقعة تكتسي أهمية كبيرة . فقصد المؤمن هو الوصول إلى تعريف منطقي وعادل ليشمل كل الخسائر الحاصلة جراء نفس السبب القريب «Proximate Cause» وبما أن هذه مسألة غير سهلة ، فتم استنباط الشرط الزمني المحدد بـ ٧٢ ساعة ليشمل معظم إن لم نقل كل الخسائر المفردة المتعلقة بنفس الكارثة .

الشروط الزمنية المحددة بـ ٧٢ ساعة تمت زيادتها ووضعها في شرط جديد يسمى شرط ١٦٨ ساعة «Catch all Clouse» ليخدم الأخطار غير المسماة مثل الفيضانات . حيث أنه من الصعب إن لم نقل من المستحيل على المعيدين ذكر كل سبب محتمل للخسارة ، وبالتالي تم استنباط هذا الشرط لينح غطاء ولفترة معقولة من الوقت وبدون تعريض المؤمن «لحادث» ذو فترة زمنية مفتوحة . To an «event» of open ended duration .

٤ - ٣ تأثير هذا التحديد الزمني يمكن حكماً أن تقسم الكارثة إلى واقعتين في حال ما إذا كانت الدورة الزمنية أو أمد الكارثة أكبر من الفترة الزمنية المحددة بشروط الساعات ، فمثلاً قد تستغرق عاصفة مدة أربعة أيام حتى تعبر الشمال الأوروبي فإذا عملت الشركة الخسائر عبر ثلاثة الأيام الأولى أكبر من أولويتها يمكن في هذه الحالة

اعتبار هذه الخسائر أساسها واقعة واحدة، ويمكن اعتبار الخسائر الحاصلة في اليوم الرابع إذا ما تجاوزت الأولوية أساساً لواقعة ثانية منفصلة.

٣-٥ بالنظر إلى احتمال وقوع حادث ذي دورة تستمر لمدة عدة أيام فقط قبل انتهاء العقد مباشرة فإنه معظم هذه العقود تحتوي على شرط التمديد والذي منطوقه كما يلي:

« إذا كانت الكارثة مغطاة وفقاً لأحكام هذه الوثيقة أو هذا الإتفاق في حالة استمرارية عند بدء انتهاء هذه الإتفاقية، من المفهوم والمتفق عليه، وبما يتلائم مع بقية شروط هذه الإتفاقية: المعيدون بموجب هذه الوثيقة ملتزمون كما لو أن كل الخسارة أو الهدم حصلوا قبل انتهاء الاتفاقية، بشرط أن لا يكون هناك جزء من الكارثة قد تم تحصيله مقابل أي تجديد للإتفاقية.

٦-١ إعادة المفعول «السعة» (سعة الغطاء إلى ما كان عليه)

Reinstatement

من حيث التغطية الممنوحة من قبل معيدي تأمين إتفاقية زيادة الخسارة تحدد الكمية المستردة جراء أية واقعة «Loss Occurence» في حدود الإتفاقية من الطبيعي أن تحتوي الإتفاقية على شرط إعادة السعة بحيث يقوم المعيدون تلقائياً بترجييع سعة الإتفاقية إلى ما كانت عليه مباشرة عقب أي حادث (سواء كانت الخسارة جزئية أو كلية) لكي تكون الشركة المسندة في مأمن من عدم وجود فترة غير محمية بغطائها. وبصفة عامة الإتفاقية سوف تحدد إجمالي إعادة السعة بأية سنة إلى ضعفي حدود الإتفاقية (بمعنى آخر إعادة سعة واحدة وكاملة من الغطاء الأصلي)، ومع ذلك، بالنسبة لبعض التغطيات ذات المستوى المنخفض، والتي تتواجد بها معرفة عن تكرار الخسائر، من المحتمل الحصول على أكثر من إعادة سعة واحدة.

٦-٢ طالما أن الأسعار لمعظم أغذية الكوارث تحسب فقط للخسارة من

الحدود الأصلية للإتفاقية فإن المعيدين سيفرضون أقساطاً إضافية كاستعداد مسبق أو احتياط لأجل إعادة سعة الغطاء تدفع فقط عندما يعاني الغطاء الأصلي من أية خسارة.

مبدئياً، إن إعادة التغطية إلى سعتها الأصلية تُمنح على أساس نسبي من الأقساط مما يعني أن الأقساط الإضافية تفرض ليس فقط لإعادة مفعول الغطاء نسبياً بالنسبة للكمية وإنما أيضاً بالنسبة لفترة الغطاء المتبقية حتى تاريخ التحديد.

مثال

حدود الغطاء	500000 وحدة نقدية
الخسارة الحاصلة للغطاء	50000 وحدة نقدية
الأقساط السنوية	10000 وحدة نقدية

أقساط إعادة المفعول «السعة» إذا ما حصلت الخسارة في اليوم الأول لسريان

$$\text{التغطية} = 1000 \times \frac{50000}{500000} \times \frac{365}{365}$$

إذا ما حصلت الخسارة بأخر يوم من الغطاء فإن قسط إعادة السعة يكون كما

$$10000 \times \frac{50000}{500000} \times \frac{1}{365} = 3$$

علي

٦-٣ على نحو متزايد أصبحت إتفاقيات زيادة الخسارة الكارثية توزع

باشتراط إعادة مفعول واحدة بقسط إضافي 100% بالنسبة للزمن، وعلى أساس تناسبي بالنسبة للمبلغ (لذلك تسمى واحدة عند 100%) بصفة عامة، ولكن للشرائح الدنيا في البرنامج.

مثال:

حدود الغطاء	50000 وحدة نقدية
الخسارة الحاصلة للغطاء	500000 وحدة نقدية

الأقساط السنوية 10000 وحدة نقدية

أقساط إعادة المفعول (بغض النظر عن تاريخ وقوع الخسارة) .

$$10000 \times \frac{50000}{500000} \times 100\% = 1000$$

٦- ٤ الأشكال الأخرى التي يمكن أن تكون عليها إعادات السعة أو المفعول هي واحدة بحد أدنى 50% وواحدة عند 50% (One at minium 50%) & (One at 50%) .

إعادة مفعول واحدة عند سعر أدنى 50% بالنسبة للزمن وبشكل نسبي بالنسبة للكمية تشتغل كما يلي :

حدود الغطاء 500000 وحدة نقدية «Cover limit»

الخسارة الحاصلة للغطاء 50000 وحدة نقدية

أقساط إعادة المفعول إذا ما حدثت الخسارة في اليوم الأول للغطاء

$$10000 \times \frac{50000}{500000} \times \frac{365}{365} = 1000$$

$$10000 \times \frac{50000}{500000} \times \frac{50}{100} = 100$$

فإعادة مفعول واحدة عن 50% تعطي قسطاً إضافياً قدره 500 جنية بغض النظر عن تاريخ وقوع الخسارة وكل من هذين الشرطين لإعادة المفعول يمكن اعتبارهما كحل وسط ما بين «One at pro-rate» و «one at 100%» .

٦- ٥ بالنسبة للأغطية ذات المستوى المنخفض الأقساط الإضافية لإعادة السعة (مفعول الغطاء) يمكن أن تؤدي في شكل تسعير للعقد . مثال : شريحة مقدارها 100000 وحدة نقدية لما زاد عن 100000 وحدة نقدية يمكن تسعيرها بحيث تنتج أقساطاً فنية بما مقداره 40000 وحدة نقدية مع إعادة مفعول واحدة بشكل نسبي ، ومع ذلك إذا كانت شروط إعادة السعة المعلوبة تشترط إعادة سعة واحدة عند 100% في هذه الحالة يمكن تخفيض السعر بحيث ينتج أقساط لنفرض أنها 33000 وحدة نقدية .

٦-٦ الحماية ذات المستوى العالي جداً تغل أقساطاً تعتبر منخفضة جداً قياساً بكمية التغطية الممنوحة ولذلك أية أقساط إضافية لإعادة سعة الغطاء ستكون صغيرة جداً. إذ من الواضح أنه من غير المنطقي تطبيق عامل النسبية في الوقت بشرط إعادة السعة فعند توقع حدوث خسارة مرة كل 100 سنة فإنه طالما تاريخ وقوع الخسارة الحقيقي يثبت في النهاية أنه خلال العام التقويمي فإن هذا سوف لن يقدم أية فروق عملية في شروط القسط.

٦-٧ في الواقع العملي عقب الخسارة. أقساط إعادة السعة (المفعول) تحسب أولاً وبشكل مؤقت عن ودبعة الأقساط. على أن تعدل لاحقاً طبقاً للدخل من الأقساط عن السنة المعروفة (المنتية). أقساط إعادة المفعول تدفع بنفس الوقت الذي تتم فيه تسوية الخسائر من قبل المعيدين وأيضاً غير خاضعة لعمولة الوساطة.

٧- استمرار المصلحة المشتركة

من حيث المبدأ إتفاقية زيادة أو تجاوز الخسارة عبارة عن علامة شراكة. إذ يرغب المعيدون في أن تحتفظ الشركة المسندة بفائدة على نتائجها الخاصة. عند تطبيق التأمين المشترك النسبة التي تحملها الشركة المسندة في العادة تتراوح بين 5% أو 10% من كل شريحة وربما أحياناً أقل.

Maxcium Retention Warranty

اشتراط أقصى احتفاظ

من المهم جداً أن يكون معيدو تأمين إتفاقية زيادة الخسارة للكوارث متأكدين من أن عقود إعادة التأمين الأخرى بالشركة والتي تخدم مصالحهم في حالة استمرارية كاملة أثناء سريان إتفاقية تجاوز الخسارة للكوارث. فمثلاً معيدو تأمين إتفاقية زيادة الخسارة الكارثية والذين يقومون بحماية 50% حصة نسبية من احتفاظ الشركة سوف يكونون معرضين لإزدواج تعرض متجمع من الأخطار في حالة عدم استمرارية إتفاقية الحصة النسبية خلال فترة سريان إتفاقية زيادة الخسارة للكوارث. وهذا التعرض الزائد سوف يعني أن معيدي إتفاقية زيادة الخسارة للكوارث سوف يكونون في وضعية

الخسارة الأولى «First Loss» بينا الشركة المؤمن لها سوف تجد نفسها أنها أصبحت بحاجة لشراء غطاء تجاوز خسارة إضافي . قسم من إتفاقيات الحصة النسبية الداخلة في الإعادة يمكن أن تكون إتفاقيات فائض ، إعادة تأمين اختيارية زيادة خطر «risk excessity» (في حالة إتفاقيات زيادة الخطر من المهم جداً التأكد فيما إذا كان الغطاء يمنح إعادات مفعول (سعة الغطاء) غير محددة أم أن شرط تحديد حدود الكارثة مطبق (Catastrophe event Limitation has been applied) .

كذلك فإن معيدي إتفاقيات زيادة الخسارة للكوارث في الغالب ، يشترطون في عقودهم استمرارية عقود إعادة التأمين من الباطن «Inuring Reinsurances» أو يفترض ذلك «or so deemed» وذلك خلال فترة سريان إتفاقية زيادة الخسارة للكوارث . الكلمات «or Sodeemed» يتم إدخالها في النصوص وذلك لحماية المعيدين وتعني أنه حتى ولو استنفذت عقود التأمين من الباطن أو في حالة عدم استمراريتها فإن المعيدين مسؤولون فقط عن دفع المبالغ المتفق عليها وذلك بعد حسم الاستقطاعات والاستردادات والتي كان من المفترض الحصول عليها فيما لو استمرت عقود التأمين الداخلية ضمناً في العملية أي عقود التأمين من الباطن .

Ex. Gratia Loss Settlements

٩ — التسويات الودية

شرط تسوية الخسارة «Loss Settlement» في إتفاقيات زيادة الخسارة للكوارث في الغالب لا يغطي التسويات الودية للخسائر بمعنى آخر الخسائر غير المغطاة تحت شروط الوثيقة الأصلية للشركة . فهذه الخسائر في الغالب تدفع بسبب قرار تجاري للشركة ولا تكون جزءاً من الاسترداد المستحق من قبل معيدي إتفاقية زيادة الخسارة للكوارث .

١٠ — شرط استثناء إعادة التأمين بتجاوز الخسارة Excess of Loss

Reinsurance Exclusion clause

النص القياسي لهذا الشرط كما يلي :

« هذه الاتفاقية لا تطبق وبأية طريقة كانت لحماية مسؤولية الشركة غير المتعلقة

باكتتاباتها المباشرة، فيما يخص الاسنادات تحت إتفاقيات الإعادة أو المجمعات أو القبولات لأنواع محددة من الإعادة. المسؤولية فيما يتعلق بعقود إعادة التأمين يتجاوز الخسارة تستثنى من الحماية بهذه الإتفاقية وبالتالي لا يمكن أخذها في الحسبان للوصول إلى نقطة التجاوز التي بموجبها تحصل المسؤولية حسب هذه الإتفاقية فهذا الشرط يطبق على معظم إتفاقيات زيادة الخسارة الكارثية والتي تحمي بصورة مباشرة الحسابات الصناعية، التجارية وحسابات ملاك البيوت المباشرة. في حساب السعر للتغطية الكارثية يعلن المعيدون سعرهم وفقاً لقواعد الأقساط المتعارف عليها والتي يجب أن تعكس التعرض الكارثي بالمحفظة. فإذا ما كانت الشركة على وشك إدخال وتضمين إعادات تأمين يتجاوز الخسارة في حساباتها (حيث أن العمل التأميني تم تسعيره على أساس قاعدة الأقساط المخفضة بالاعتماد على التحمل الأصلي). لذلك أساس الأقساط من المحفظة لم يعد يحمل نفس النسبة من التعرض الكارثي ومعيدو زيادة الخسارة من الممكن أن يحصلوا على أقساط غير كافية. وهذه مشكلة التسعير على أساس «Rate on Rate».

١١ — اشتراط عدم تحمل شريحة أعلى Warranted no higher layer Carried

هذا الاشتراط يستخدم لحماية معيدي الشريحة العليا في البرنامج الكارثي. كل البرامج تم تسعيرها على أساس المعلومات المقدمة من قبل الشركة المؤمن لها سنوياً. فالشركة أنيا على دراية بأية زيادة هامة في تعرضاتها وبالتالي بأية خسائر تبعية جراء ذلك. لذلك، إذا ما تم شراء أعلى شريحة فهذا يتضمن عمل إعادة تقدير أو تقييم بصورة أعلى لتعرضها للخسارة والتي سوف وبشكل كبير تترك معيدي الشريحة العليا الموجودة في حالة أقرب إلى وضعية الخسارة الأولى.

عندما يكون هذا الشرط في حالة سريان وترغب شركة التأمين في شراء شريحة جديدة فإن هذا الاشتراط يمكن أن يهمل بعمل إعادة تسعير للشريحة العليا الموجودة وذلك على ضوء أحدث البيانات المتاحة.

في الواقع العملي، هذا الاشتراط في الغالب يفرض عندما يعتقد المعيدون أن الشريحة العليا المشتراة غير كافية لتغطية كل تعرضاتها its exposures وبالتالي الشركة تحتاج إلى سعر أعلى شريحة «Top Layer» Price .

رابعاً - ١ اختيار التحمل والتغطية Choice of deductible & Cover

من المهم جداً تجارياً لأية شركة أن يبدأ غطاؤها الكارثي بالمستوى الذي يعكس كل من مقدراتها المالية وأيضاً شروط السوق .

ومن الحيوي لاستمرارية وجود الشركة أن تعكس كمية الغطاء الكارثي المشتراة exposure تعرض الشركة للخسارة من الأخطار التي قد تؤدي إلى كارثة .

٤-٢-١ الفقرة التالية تبين بعض الأفكار للوصول إلى إنشاء المستوى المناسب من التحمل: «لا توجد صيغة محددة والتي يمكن بها الوصول إلى وضع التحمل الصحيح، ومع ذلك، ووفقاً لسياسة الشركة، فإن عدداً من العوامل يمكن أخذها في الاعتبار «There is no single Formula by which the Correct deductibla may be reached. However subject to the company's own policy decisions, quumber of factors . May be considered»

٤-٢-٢ العلاقة ما بين التحمل في البرنامج الكارثي والدخل من Relationship of deductible of catastrophe programme to premium income for the protected account

قد تكون سياسة الشركة في أن لا يزيد معدل الخسارة بالنسبة للحساب المحمي عن نسبة محددة جراء أية حادث مفرد .

ولعمل ذلك تطبق هذه الصيغة البسيطة :

$$\text{«Maxium amount of deductible} = X \% \text{ of protected premiums»}$$

وبصورة عامة X تقع ما بين $1\% \leq X \leq 3\%$ من الدخل من الأقساط ولكن يعض الحسابات الصغيرة جداً قد يستلزم الأمر أن تكون X أكبر قليلاً. وسيلاحظ أن هذه المعادلة تحقق ثبات النتائج الاكتسابية. ولا تأخذ في الحسبان وضعية الشركة المالية بمعنى آخر رأسمالها أو أصولها الجارية وحيث أنه لا توجد شركة تهمل العلاقة ما بين وضعها المالي ومستويات احتفاظها، لذلك يجب أن يكون هناك عامل آخر في الاعتبار:

٤ - ٢ - ٣ العلاقة ما بين التحمل ورأس المال والاحتياطات الحرة Relationship of deductible to capital and free reserves

الصيغة التي تعبر عن ذلك كما يلي:

Maxium amount of deductible = $y\%$ of capital & Free reserveo أي الكمية القصوى من التحمل = $y\%$ مضمورياً برأس المال والاحتياطات الحرة.

هذه الصيغة تحتاج إلى عناية في التفسير. فهذه الصيغة تعبر عن قصد أو هدف تحديد الخسارة بنسبة ثابتة من رأس مال واحتياطات الشركة بغرض عمل توازن في تذبذب النتائج التجارية.

y يمكن حسابها بعدة طرق فمثلاً، يمكن الوصول إليها على أساس $100/y$ (إذا كانت $y = 2$ فإن $100/y$ سوف تكون 50) وتساوي عدد الخسائر الاجمالية الحاصلة للتحمل المختار، والتي إذا لم تسدد من الأقساط المستلمة، سوف تستهلك كل رأس المال والاحتياطات الحرة. وهذه الخسائر يمكن وصفها بـ الخسائر الإضافية القصوى «extra maxiume Losses» من المهم جداً الملاحظة أن هذه الخسائر القصوى قد لا تحصل كلها في نفس السنة.

عدد من السنوات المتتالية والرديئة يمكن بسهولة أن تُحدث إجمالي معتبر من الخسائر القصوى الإضافية. وهذا يعني أن y يجب وضعها باحتراس عظيم. ففسي

فروع تأمينات الحياة، γ في الغالب تساوي ما بين 0.5%، 1.5% من رأس المال والاحتياطيات الحرة.

٤ - ٢ - ٤ العلاقة ما بين التحمل والأصول الجارية Relationship of deductible to liquid assets

الصيغة التالية صممت بحيث تحقق هدف دفع التعويضات في أقرب وقت ممكن للمؤمن له الأصلي عقب حدوث الخسارة الكارثية وبدون إعاقة لمحفظة الشركة الاستثمارية طويلة الأجل. وهي كما يلي:

$$\text{Maxium Limit of deductible} = Z \% \text{ of readily realisable assets}$$

وللوصول إلى قيمة Z ، من الضروري عمل تقدير لعدد المرات والتي من الممكن أن تُستدعى فيها الشركة لدفع تعويضات كبيرة بأجل قصير. فإذا كان التقدير مثلاً خمس مرات، فإن $Z = 20$ ($Z = \frac{100}{5} = 20$) بعض السماح يجب أن يؤخذ به نتيجة للحقيقة كون وجود فجوة في الوقت بين تاريخ دفع المؤمن له الأصلي وتقييم الخسارة بالنسبة لبرنامج الشركة الطارئ وبين تاريخ استلام الاسترداد المستحقة من قبل المعيدين.

٤ - ٣ الوصول إلى تحديد التحمل حسب كل حادث Arriving at the «Per event» deductible

التحمل الحقيقي لكل حادث لذلك سوف يتم الوصول إليه بعد الأخذ في الاعتبار كل العوامل السابق شرحها.

ولكن مع ذلك التحمل لوحده لا يحدد تعرض الشركة الكامل على أساس كل حادث. لذلك النقاط التالية يجب أن تؤخذ في الحسبان:

- أ - كفاية الحد الأعلى من الغطاء.
- ب - كمية المشاركة الذاتية في الغطاء «إذا وجدت».

- جـ — كفاية عدد مرات إعادة السعة الممنوحة بالغطاء الكارثي .
د — تكلفة أقساط إعادة المفعول « السعة » .

الشركة أيضاً يمكن أن تقرر الحد من تحملها بصورة أكبر بواسطة (Drop down Reinstetemaits و / أو Stoploss Reins) في الأوقات التي يتاح فيها وجود أسواق رخيصة للأغطية ذات الشرائح المنخفضة، العديد من الشركات سوف تختار عمل شرائح منخفضة عن الكمية التي تنتج عن المعادلة السابقة .
لذلك السعر سوف يكون عامل إضافي هام .

٤ — ٤ — ١ تثبيت حدود الغطاء Fixing the Limit of cover

لتحديد كمية الغطاء الكارثي التي يجب شراؤها لحماية حساب الشركة المحتفظ به من الضروري حساب أقصى تعرض للخسارة الكارثية بكل منطقة جغرافية .

٤ — ٤ — ٢ المعلومات الأساسية المطلوبة لتحديد الملاءة .

- ١ — المبالغ المؤمن عليها مجمعة بكل منطقة جغرافية لكل خطر طبيعي .
 - ٢ — التقدير الـ PMI المصروح به لكل منطقة ولكل خطر .
- لإيضاح ذلك يمكن بيان النموذج التالي لشركة مكسيكية .

لعدة سنوات تم استخدام خطة جغرافية محددة للكوارث بهذا البلد، المناطق الأساسية «Key zones» هي تلك المتعلقة بـ غور المكسيك ولاكابولكو Valley of México & Acapulco . الشركات تقوم بتجميع إجمالي مبالغ التأمين بكل منطقة في نهاية كل ربع سنة . وبعد تطبيق عامل 25% كتأمين بالمشاركة Coinsurance يطبق عامل PML المناسب ثم عامل تحميل مناسب يجب أن يضاف إلى PMI لموازنة تأثيرات التضخم أثناء فترة سريان الغطاء الكارثي .

مثال :

6000 مليون بيزيتا

إجمالي مبالغ تأمين غور المكسيك

مطروحاً منها 25% تأمين المشاركة	4500 مليون بيزيتا
PML 12% (لإعطاء أدنى حد قانوني من التغطية)	540 مليون بيزيتا
إذا كان التضخم المفترض = 20%	648 مليون بيزيتا

لذلك، إذا تم اختبار التحمل بحد 50 مليون بيزيتا، فإن الغطاء المطلوب هو 600 مليون لمازاد عن 50 مليون.

٤ — ٤ — ٣ بالنسبة للشركات التي تقوم بعمليات تأمين في مناطق نسبياً تتميز بتكرار عالي من التعويضات الكارثية (مثلاً، الشمال الأوروبي يبدو أنه يعاني من عواصف رياح عالية كل خمس سنوات أو ما شابه ذلك) فإن الخبرة في الخسائر السابقة يمكن استخدامها كدليل بعد وضع الاحتياطي المناسب وكذلك الترجيح المناسب «indexation» للحوادث التي من الممكن أن تكون أكبر من التي حدثت بالخبرة السابقة. التجميعات المنطقية في الغالب غير متاحة فيما يخص العواصف في أوروبا لذلك يتم التوجه إلى طريقة المقارنة كأساس لعمل الحسابات المناسبة.

٣ — ٤ — ٤ حجم التغطية المشتراة يمكن أن تتأثر بمقارنة أحد حسابات الشركة بالشركات المشابهة الأخرى بنفس السوق وبكمية الغطاء التي يُرْتَأَى أنها ضرورية.

النسبة من دخل الأقساط الصافي، المحتفظ به والمثلة بمحدود الغطاء يمكن استخدامها كوسيلة للمقارنة ما بين كميات التغطية المشتراة.

٤ — ٤ — ٥ أحد العوامل الأساسية التي تؤثر في قرار الشركة بخصوص كمية التغطية التي سوف يتم شراؤها هي السعر المطلوب من الأسواق التي تمنح الضمانه الجيدة والأكيدة. في الغالب يتم السعي لضمان الحصول على أفضل توليف ممكن من السعر والغطاء. فإذا ما كان سعر التغطية المطلوب من قبل مانحي الغطاء ذوي القدرة المالية العالية والتسهيلات الأخرى الجيدة منخفض «good security» فإن الشركات من الممكن أن تقرر أيضاً شراء سعة تغطية أعلى عن طريق شراء شرائح أعلى بأسعار

منخفضة بالوقت الذي فيه هذه الشرائح غير متعرضة . وهكذا يتم البدء في الاحتفاظ بسعة أكبر (طاقة استيعابية أكبر) وهذه العملية ستحدث أثراً ملائماً لفائدة الشركة حيث أن الأرباطات المتجمعة ستزداد بالنسبة للشركة في حين أن سعة . الإعادة تبدأ في الانكماش .

٦ - ٤ - ٣

Excess of loss Methods

Report by Advanced study group = المرجع

of the insurance institute of London

* * *
* *

اشهد حسن
الشيخ محمد
مع ١٩٨٥ مرفأ في دولة الكويت
الملك

من القطّاع العام إلى القطّاع الخاص

والمحتوى الفكري والسياسي والاقتصادي

إسماعيل صبري عبد الله

رئيس الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية

أولاً: صرعة الثمانينيات

تعد الثمانينيات العقد المنقود بالنسبة للعالم الثالث، فقد تراكمت عليها الديون وأخذ عبء دفع القوائد وسداد الأقساط يتزايد عاماً بعد عام، ويلتهم خمس أو ربع قيمة الصادرات. وتدخّل صندوق النقد الدولي ليفرض على شعوب العالم الثالث أقصى التضحيات دون تحسن يُذكر في وضع ميزان المدفوعات. وحمدت «معونات التنمية» في النصف الثاني من الثمانينيات عند مستوى ٣٠ ملياًراً محسوبة على أساس سعر صرف دولار ١٩٨٥. وانتشرت في الدول الغربية موجة عداء لتلك المعونات والقول بعدم حذوها. وقال كثيرون من أهل الغرب، مثلاً، إن أفريقيا لا أمل للتنمية فيها، وإنما حالة تعالج بفعل الخير والأحسان بممارسة من تتأثر أفئدتهم بصور أطفال يموتون جوعاً، ولكن لا مكان لها في وكالات التنمية. وكان لتراجع الاقتصادي — لا تعكس أرقام معدلات النمو في معظم بلدان العالم الثالث أي زيادة تُذكر — أثره في فقدان الاستقرار الاجتماعي والسياسي، فنشبت الحروب الأهلية والمنازعات الطائفية وحروب الحدود (وأفجعها من دون شك حرب الخليج). وإذا كانت أوضاع أمريكا اللاتينية

مكّنت الشعوب من الإطاحة بالنظم الدكتاتورية العسكرية في كل أنحاء القارة، فإن نظماً بقيت في الحكم في أفريقيا والشرق الأوسط وآسيا مجرد قصور الحركة الجماهيرية عن أحداث التغيير في أي اتجاه. وكان من الوارد أن يقف أهل الرأي في العالم الثالث مع أنفسهم وقفة صدق أمام هذا الإخفاق الذريع الذي حل باستراتيجية تنمية قامت على الاعتماد على الغرب في التمويل (معونات، قروض، استثمارات مباشرة) وفي المعرفة العلمية والتقنية، وكذلك توفير البقاء لنظم حكم فاسدة مستبدة.

ولكن ما حدث أننا فوجئنا بفكر وافد يثير الجدل حول قضايا كنا نراها مندثرة في السبعينيات، أو على الأقل اختفت من أديبات التنمية. فقد شاعت مجموعة من الشعارات شغلنا جميعاً في مناقشات وكتابات متعددة حول القطاع العام وسلطة الدولة التنظيمية وآليات السوق التي لا يُعلى عليها. لقد قابلت، كغيري من التقدميين، هذه الشعارات بحسن نية ونصينا مع أصحابها نقاشاً أردناه هادئاً وموضوعياً وحرصنا على مساندة آرائنا بواقع من التنمية لا تختمل الجدل. ولكن موجة الهجوم على التخطيط والقطاع العام وتدخل الدولة اشتدت بحماسة من اكتشف مذهباً جديداً وتحميز التعصب الشبيه بتطرف بعض المتدينين، وجاوزت العبارات المستخدمة آداب الحوار بين رأيين إلى النيل من أصحاب الرأي الآخر. وقد استوقفني طويلاً احتداد الحديث في وقت ثبت فيه في مصر، على الأقل، أمران يضران في الأساس حجج أصحاب «التخصيصية» أو «الخصخصة». الأول هو إعراض الرأسمالية المصرية عن شراء القطاع العام في مصر رغم كل المرغبات التي توفرها لها قوانين الانفتاح الاقتصادي، والثاني هو أن عدد الشركات المتردية في خسائر كبيرة في القطاع الخاص المنشأ بميزات الانفتاح تجاوز ٦٠٠ شركة، فكيف يمكن مع ذلك أن تتخيل أن القطاع الخاص وحده القادر على تحقيق التنمية، وأنه يتمتع بإدارة كفؤة يفنقدها قطاع الدولة. وقد بلغ الأطار الأيديولوجي حده حتى في العبارات. فشركات القطاع العام «خاسرة»، أما شركات القطاع الخاص فإنها «متعمرة». وعندئذ رأيت أن أكتفي بما

كتبه الزملاء في جوانب الموضوع المختلفة، وأن أكتب في المحتوى الفكري السياسي والاقتصادي والاجتماعي هذه الدعوة، ليتضح الأمر ويمكن التقييم.

ثانياً: جانب العرض

عاشت الدول الرأسمالية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية تدير الاقتصاد على أساس التأثير في الطلب. وكان الأساس النظري لتلك السياسات الاقتصادية هو ما أثبتته كينز بعد دراسته للنكساد الأعظم (١٩٢٩ — ١٩٣٤) من أن الاقتصاد القومي يمكن أن يتوازن في مستوى أقل بشكل واضح من مستوى الاستخدام الكامل لكل الموارد المتاحة في حدود التقانة السائدة في فترة معينة. وكانت نظرية كينز فتحاً جديداً في علم الاقتصاد البرجوازي، خلصه من سخافات النظرية الكلاسيكية الحديثة التي ترفض إمكان أن يعيش الاقتصاد القومي عدة سنوات وفيه معدل بطالة مرتفع رغم تدني الأجور. ومن ثم أكد الاقتصادي البريطاني الكبير أهمية «الطلب الفعال» في ضبط ايقاع النشاط الاقتصادي. وتمثل تطبيق ذلك عملياً في أن الحكومات كانت تلجأ كلما لاحت في الأفق نذر الركود إلى زيادة الطلب الفعال بتخفيض الضرائب وتخفيض سعر الفائدة والقيام باستثمارات عامة تموّلها خزانة الدولة، ولو كان التمويل بالعجز، إذ كان كينز يقول إنه لا خوف من التضخم مادامت هناك بطاقة. فإذا نشط الاقتصاد بفضل مفعول المضاعف للاستثمارات الأولى، وبدأت الأسعار والأجور في الارتفاع إلى حد يهدد بتضخم جامع عكست الحكومات سياساتها فتوقفت عن اجراء استثمارات عامة جديدة. ورفعت أسعار الضرائب وأسعار الفائدة وضيق عجز الميزانية العامة إلى أدنى الحدود الممكنة. وقد نجحت الدول الرأسمالية حتى أواخر السبعينيات في تلافي حدة التقلبات الدورية (أو الأزمات) التي كانت سمة الرأسمالية العالمية طوال القرن التاسع عشر وحتى الثلاثينيات من القرن العشرين. ولكن أواخر السبعينيات شهدت لأول مرة ظاهرة «الركود التضخمي» (Stagflation)^(١) واحتار

(١) لا بد من الإشارة هنا -دون إدعاء أن الرأسمالية العالمية قد ابتدعت ظهورها عمداً- أنه ساعد في محاربة سياسات الأوبك. فالتضخم كان يخفض باستمرار القوة الشرائية للدول التي تقبلها الدول المصدرة في تسديد.

الاقتصاديون في الغرب في تفسير تلك الظاهرة حتى دخل عليهم ركود ١٩٨٢ . وقد جاء ضمن حملة ريغان لانتخابات الرئاسة الأمريكية كوكبة من الاقتصاديين تروج لما أسمته « اقتصاديات جانب العرض » (Supply-Side Economics)^(٢) . وكان محتوى دعوتهم هو أن العرض يبقى المحرك الأساسي للاقتصاد، لأن العرض يعني زيادة معدلات الاستثمارات وبالتالي زيادة فرص العمل . ولا خوف من أن زيادة الانتاج يمكن أن تعمق الركود، لأن كل انتاج مصحوب بالضرورة بزيادة في الدخول تتحول إلى زيادة في الطلب، فينشط الاقتصاد كله . ولم يكن في هذه البضاعة جديد . بل كانت كالتبيذ الخائر في قوارير جديدة . فهي ليست إلا صياغة جديدة لما قاله الاقتصادي الفرنسي ب. ساي، وأسماه « قانون المنافذ » (La Loi des débouchés)^(٣) في بداية القرن الماضي، ومعناه أن العرض يخلق الطلب على الانتاج، وبالتالي لا خوف من الركود أو الأزمات الدورية . وعلى أية حال نجحت ايدولوجية جانب العرض في صياغة سياسة ريغان الاقتصادية التي خفضت الضرائب، وألغت كثيراً من التنظيمات التي كانت تحكم بعض الأنشطة وتجسدت في الحاح ريغان ورجاله على ضرورة انسحاب الدولة من الحياة الاقتصادية . وساعد على ذلك أن يحمل الرأسمالية الأمريكية وافقت على إعطاء الأولوية لمكافحة التضخم، ولو كان ثمن ذلك تعمل نتائج الركود سنتين أو ثلاثاً، وتحملت الفئات الفقيرة عبء هذا الركود بسبب امتناع الدولة عن تقديم المعونات الاجتماعية .

وليس من بين أغراض هذه الدراسة شرح الأسباب الحقيقية للركود الذي ما زالت آثاره جاثمة على الرأسمالية العالمية ولا تقييم مدى نجاح أصحاب جانب

— نحن ما تتبعه من نפט . والتضخم يتدفق بالسعر الحقيقي رغم رفع الأسعار الرسمية . أما الركود فكان من شأنه تقليل الطلب على النفط وقد أدى مع سياسات ترشيد الطاقة إلى ظهور فائض في العرض في بداية الثمانينات . مما خفض الأسعار الحقيقية الآن إلى ما دون سعر ٩ دولارات كما كان سابقاً حتى عام ١٩٧٣ .

(٢) انظر عيانت من أفكارهم وحججهم في مجلة : Economic Impact, no. 35 (3rd quarter 1981)

(٣) انظر : George Gilder, «Keynes vs Say,» in: Wealth and Poverty (New York: Basic Books, 1980)

العرض^(٤). ولكن لا بد من أن نشير إلى أن مظاهر الخلل الأساسي في الاقتصاد الأمريكي كما تمثل في عجز الميزانية وعجز ميزان المدفوعات بأرقامهما المخيفة مازالت قائمة، وأن مديونية الولايات المتحدة تجاوزت تريليون دولار وأنه لولا الوضع الذي فرضته واشنطن على العالم باستخدام الدولار كوسيط في المعاملات الدولية، وكعملة احتياطية للبنوك المركزية، ولولا تشابك المصالح بين دول الفائض (اليابان وألمانيا الغربية) ودولة العجز الكبرى لفقد الدولار نصف سعر صرفه الحالي، ولعجزت أمريكا عن استيراد الكثير من المواد الأولية والسلع الصناعية. ولتدهور بالتالي مستوى المعيشة فيها. ومن ناحية أخرى، ضغطت آليات النظام الرأسمالي العالمي على حلفاء أمريكا التي إن لم تتبع السيدة تاتشر بالكامل، فإنها سجلت جميعاً تراجعاً لدور الدولة ودرجات من تمجيد القطاع الخاص. وهكذا أخذ الغرب كله يدعو بلدان لعالم الثالث إلى تبني سياسة الرأسمالية بلا قيود أو حدود.

ثالثاً: ظاهرة التركيز المتزايد في الشركات متعددة الجنسية

ولكن بيع الشركات المؤممة في بريطانيا، وجزئياً في فرنسا، لم يكن مجرد تأثر بما يجري في الولايات المتحدة، وإنما كان استجابة لأهم آلية تحكم الرأسمالية، وهي آلية التركيز التي اتخذت في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية صورة تكوين ونمو الشركات متعددة الجنسية. لقد كانت فترات الركود أو الأزمات الاقتصادية تشهد طوال تاريخ الرأسمالية نشاطاً قوياً في مجال التركيز الصناعي والمالي والتجاري باتجاه تكوين احتكارات. ولم تشد الثمانينيات عن القاعدة. ففي حين قلت معدلات استثمار الشركات متعددة الجنسية في وحدات إنتاج جديدة أو اجراء توسعات منموسة في الوحدات القائمة حشدت موارد ضخمة للإسراع في التركيز. ولا يكاد يمر يوم دون أن يشهد قارئ صفحات المال والأعمال في أي جريدة عالمية التوزيع أنباء جديدة عن

(٤) انظر فيما يخص الأزمة - Ismail Sabri Abdalla, «Le Tiers monde dans la crise», H Histoire, no. 6(1980)

الاندماج أو الاستيلاء المفضي لاندماج بين الشركات العملاقة^(٥). هذا فضلاً عن اتفاقات التسويق وتوزيع الأسواق وإنشاء شركات مشتركة في مجالات محددة يستفيد منها الطرفان... وفي هذا الإطار كان بيع الشركات المؤممة للقطاع الخاص وسيلة تمكين تلك الشركات من أن تعقد من الاتفاقيات وعمليات الاندماج أو الاستيلاء ما يبقي لها مكاناً وسط الفئة العليا من الرأسمالية العالمية التي لم تعد تعنيها الاعتبارات الوطنية لأن مصالحها تجاوزت الحدود القومية وأصبحت تنتشر في أرجاء كثيرة من العالم.

وقد حقق بيع القطاع العام القدرة المطلوبة للمؤسسات البريطانية الضخمة في الدخول في عمليات التعاون والاندماج والاستيلاء. ولكنه حقق هدفين آخرين. الأول جمع مدخرات كثيرة من الطبقات الوسطى البريطانية التي اشترت في المتوسط نصف الأسهم المطروحة (وهو ما أسمته ناشر الرأسمالية الشعبية) لتوفي التمويل اللازم للمؤسسات الخاصة الجديدة في سعيها للوصول إلى نادي الشركات متعددة الجنسية. ومن ناحية أخرى اعتمدت الحكومة على مواردها من البيع في تخفيض أسعار الضرائب وتقليل العجز في الميزانية وبالتالي كبح التضخم. ويمكن أن نتصور أن البيع بهذه السمات لاقى قبولاً عاماً من الرأسمالية البريطانية. هذا القبول الذي لا يعكسه الآن إلتعالي الأصوات التي تندد بتدهور الخدمات في قطاعات أساسية مثل توريد المياه النقية والكهرباء وأخيراً عجزت الحكومة عن بيع مؤسساتها النووية لأن الرأسمالية تدرك

(٥) الاندماج (Merge) ويتم باتفاق الطرفين. أما الاستيلاء (Take Over) فيسئل في سعي شركة أو مجموعة مالية كهيئات من أسهم شركة معينة المتداولة بين الجمهور لتحوز الشركة المشتري على نسبة من رأس مال الشركة التي تريد الاستيلاء عليها تزيد على النسبة التي تملكها المجموعة المسيطرة عليها. ذلك أن المألوف في شركات المساهمة الكبيرة المحرص على بيع أكبر عدد ممكن من الأسهم لمدخرين للحصول على تمويل إضافي و نظراً لأن غالبية مشري الأسهم لا يحضرون الجمعية العمومية، لأن التصويت فيها يحدد بعدد الأسهم التي يملكها المساهم، ولأن صوته لن يغير كثيراً من إدارة الشركة. وبالتالي يكفي عادة أن يسيطر فريق من المساهمين على ١٥ بالمئة من الأسهم لتسيطر على إدارتها سيطرة كاملة. وفي عمليات الاستيلاء يعلن المشترون عن شرائهم لأي كمية من الأسهم بسعر يحدونه (أعلى من سعر اليوصة طبعاً) حتى يصلوا (في المثال السابق إلى ١٧ أو ٢٠ بالمئة).

الآن أن نشاط بناء المحطات النووية يلقي مقاومة شديدة من المواطنين في معظم الدول . فهو نشاط لم يصل بعد إلى حد الرخية المضمونة ومن ثم يتحمل خسائره دافع الضرائب البريطاني . ولتكتمل الصورة لا بد من الإشارة إلى تضييق الخدمات الاجتماعية إلى أدنى حد ممكن بما في ذلك خدمات الصحة العامة واستقرار البطالة حول ٣ ملايين متعطل . وصاحب هذا كنه فولكلور ايدولوجي ضخيم : الحرية الاقتصادية هي أساس الحرية السياسية، والديمقراطية الغربية هي الرأسمالية، ومن دون الرأسمالية لن توجد حرية سياسية . تمجد روح المبادرة الفردية والدعوة إلى حضارة تفقد قيمها (Enterprise Culture) . وإقامة دراسات خاصة لتعليم النخبة من الشباب روح وأمنيات المبادرة الفردية، وإنشاء مؤسسة (The Enterprise institute) عامرة لتشجيع المبادرات الفردية في مستوى المشروعات الصغيرة والمتوسطة، في حين أن الفعاليات الاقتصادية الحقيقية ليست إلا شركات ضخمة ذات بيروقراطية داخلية لا يجوز التهور من شأنها وأن استراتيجياتها تقوم على عوامل التأمين أكثر بكثير من البدء بالمخاطرة .

ويبجأز لا بد من أن ندرك أن دعوة : التخصصية، وإلغاء التنظيمات القانونية واللائحية وتعبيد اقتصادات السوق نجحت في تحقيق جزء هام من أهداف الرأسمالية العالمية، ألا وهو دعم وتركز الشركات متعددة الجنسية في إطار اقتصادي يتميز بوفرة مدخرات الطبقة الوسطى، ومؤسسات مصرفية كبرى، وأسواق مالية عالمية تمكن أصحاب الشأن من تعبئة مئآت الملايين في أيام قليلة . وقبل هذا وبعده وجود أطراف تريد الاستيلاء على الشركات المؤممة وتوفر الأموال اللازمة القومية . لقد نشأت الرأسمالية الغربية في أحضان الملكيات المطلقة، ولما اشتد ساعدها استولت على سلطة الدولة ووحدت السوق الوطنية . ثم استخدمت هذه الدولة في قمع حركة الطبقة العاملة وكذلك في الاستيلاء على المستعمرات واخضاعها لاستغلالها . وغذت تلك الرأسمالية النزعات الشوفينية من نوع «ألمانيا فوق الجميع» ومعد الامبراطورية لتوفر الدوافع الكفيلة بجعل المواطنين (وأغلبهم فلاحون عمال) يخوضون أعتى الحروب لتقتسم الطبقات الحاكمة في الدول الرأسمالية الكرة الأرضية بين الامبراطوريات التي أقامتها .

وحتى الاحتكارات التي تكونت في الربع الأخير من القرن الماضي والنصف الأول من القرن الحالي كانت تلتحف برداء الوطنية وأمجادها العسكرية وفخواتها الواسعة. أما في الأربعين سنة الماضية فقد اضطرت الدول الرأسمالية لاستبعاد أي حرب فيما بينها. وكان السبيل إلى ذلك هو تجميع مصالح الفئات العليا من الرأسمالية العالمية في شبكة من الشركات متعددة الجنسية. وحين قويت تلك الشركات وثبتت أقدامها بدأت تستغني عن بعض الأدوار التي كانت تؤديها لها الدولة القومية. ومن ثم أصبحت صريحة الوطنية من الأمور التي عفا عليها الزمن، وغدت المصالح العليا تُسمى أوروبية أو أطلسية أو ببساطة المصالح العامة للرأسمالية العالمية. لقد أدى التأميم في الدول الغربية دوره الأساسي في تحميل المواطنين دافعي الضرائب أعباء الشركات الخاسرة، وكان طبيعياً وقد تمت الرأسمالية خلال العقود الأربعة الفائتة أن تستغني عن التأميم وتتخلص منه. وقد انعكست هذه الظروف الموضوعية على حركة الفكر وظهر تيار كامل من الكتابات حول جدوى الدولة وما تعنيه من بيروقراطية تتدخل في أحوال الناس الشخصية. وعندما يهون شأن الدولة لا يمكن التعويل عليها في الاستثمار أو في أداء الخدمات. وكانت هذه النظرة الدونية للدولة هي الخلفية الفكرية التي جعلت التأميم مقبولاً. بل حتى التنازل عن بعض المكاسب الاجتماعية، فقد أدى مثلاً تضيق السيولة تاتشر المالي على الجامعات ومراكز البحث العلمي لإرغامها على البحث بعقود مع الشركات إلى هجرة عدد لا يُستهان به من العلماء والباحثين إلى أمريكا. ولكن هذه الظاهرة لم تقلق رئيسة وزراء بريطانيا التي لم تر فيها ما يُضعف من مكانة بريطانيا العلمية. وحين اعترض وزير الدفاع في حكومتها—هرلن—على استيلاء شركة أمريكية على المنتج الأساسي للهليكوبتر أمرته بالاستقالة... لقد قبلت الرأسمالية الغربية دور الدولة النشط حين كانت عبارة «الاقتصاد القومي» تعبّر عن مصالح الرأسمالية المخفية في الأساس، وكانت دولة الرفاهية (كما تسمى بالعربية) ضرورة لتخفيف حدة الصراع الطبقي. أما الشركات متعددة الجنسية فإنها تضيق بأي تدخل ملموس من جانب سلطة، ألقها الجغرافي لا يتجاوز بعض ما تنشط الشركة فيه من قطاعات وبلدان

متعددة. ومن هنا كانت دعوتها إلى رأسمالية بلا حدود ولا قيود.

رابعاً: الصندوق وآليات السوق

يتضح من العرض السابق أن دعوة التخصيصية والغاء التنظيمات وتوحيد آليات السوق ظهرت في الدول الرأسمالية الغربية نتيجة لتطور بيوي في الرأسمالية العالمية، وأنها تشكل استجابة لرغبات الشركات متعددة الجنسية، وأن اقتصاد كل دولة وجد مصلحته في الاستجابة وإجراء إعادة البناء المتطلبية (الاستغناء عن صناعات، وتخفيض النشاط في أخرى، والتركيز على الصناعات ذات التقانة الرفيعة). وكانت الرأسمالية تملك الوسائل العملية وتأييد الناخبين مما مكنها من إعادة البناء وتحمل ما تتضمنه من تضحيات تأتي في رأسها قضية البطالة المزمنة. ولنا أن نتساءل: أين الاقتصاد المصري أو المغربي أو السعودي من هذا كله؟ فنحن جميعاً دول متخلفة. فماذا تعني حزمة الشعارات المذكورة بالنسبة لما نحن فيه من تخلف قديم أو جديد؟ نحن بالطبع جزء من العالم الثالث، إن لم يكن في رأينا فقي رأي الدول الغربية على الأقل، ولذلك يجب أن نوسع النظرة لما جرى في العالم الثالث في هذا الشأن خلال عقد الثمانينيات.

لم يكن وارداً أن تتركنا الرأسمالية العالمية مختار، في روية، ما نرى فيه مصلحة لأوطاننا وشعوبنا. وبالفعل فقد سارعت بفرسه علينا بقوة السيف والقلم: سيف صندوق النقد الدولي وأقلام دعاة الخصخصة... الخ. والسيف يصرّب في أعناق حكومات أذلها الاعتماد على الغير، حتى أسرفت في الاقتراض وجاء يوم الحساب. والأقلام تضمد الجراح وتحاول اقناع الضحايا بأن ايدولوجيا الصندوق فيها الخير كل الخير حتى وإن اتصفت بالجمود العقائدي. لقد قفز الصندوق إلى قلب مسرح الأحداث العالمية بسبب أزمة الديون وحدها حيث هو لا يمارس الآن أي وظيفة تُذكر

في النظام النقدي الدولي الذي انهار بالفعل في أوائل السبعينيات وانصرف جهدا موظفيه إلى إثبات أهمية وجوده كشرطي للرأسمالية العالمية يفرض على دول العالم الثالث ما لا يجوز لدولة واحدة أن تفرضه على أخرى، بحجة أنه «دولي» وليس هنا مقام التفصيل في فضح طبيعة الصندوق ودوره الحالي^(٦). ونكتفي بالتذكير بأن انظام النقدي الذي أُقيم في بريتون وودز كان يستند إلى دعامتين: الأولى هي ارتباط العملات بالذهب ولو بطريق غير مباشر، والثانية تثبيت سعر الصرف، وقد تخلى عنهما تباعاً، الارتباط بالذهب في عام ١٩٧٦، وقبول التعويم كوضع دائم لأسعار الصرف في الثمانينيات، ولهذا فهو لا يملك شيئاً إزاء أكبر مساهم فيه (الولايات المتحدة الأمريكية)، حين تصرّ على عدم تصفية عجز ميزانيتها أو عجز ميزان مدفوعاتها، فقد أتاح لها الصندوق هذه الخرية حين ألغى الارتباط بالذهب ولم ينشئ وحدة نقدية دولية مقبولة في كل المدفوعات الدولية، وبالتالي تكون عملة الاحتياطيات، مما جعل الدولار الأمريكي يقوم بهذا الدور، ووفر لأمريكا ميزة محففة إزاء كل الدول، لأنها الآن الدولة الوحيدة التي بوسعها أن تسدّد ديونها بطبع المزيد من البنكوت، كما أن في وسعها أن تصدر تضخمها إلى الخارج. فتحد من آثاره في الداخل. ولم يكن للصندوق ندى انشائه أدنى اهتمام محدد بالتنمية وقضاياها. ومجال عمله هو الأجل القصير (من سنة إلى ثلاث سنوات) الذي لا يسمح بأي تغيير حدي في بنية الاقتصاد. وليس لدى الصندوق من الأموال ما يمكنه من الاقتراض على نطاق واسع وإنما تسعى إليه دول العالم الثالث ليصدر لها «شهادة حسن سير وسلوك» تمكنها من الالتجاء إلى الحكومات الغربية ونوك الغرب متعددة الجنسية لتقييد نفسها وأجيالها المقبلة بمزيد من القروض.

وكان دور الأفلام لا يقل أهمية عن دور السيف. فقد نجح الصندوق حيث لم تنجح أي منظمة دولية أخرى. فاقتحم القرى والأحياء الشعبية ورأت فيه الشعوب عدوها الأول. ونظمت ضده التظاهرات حتى في الدول الرأسمالية، وقد كل مصداقية

(٦) لمزيد من التفصيل. انظر: Ismail Subri Abdalla. «The Unnedequacy and the Loss of Legitimacy of the

, IMF, « Development Dialogue, no. 2 (1980)

يدعيها كمنظمة دولية تضع شروطاً للتعامل معها . ولكن قبول مثل تلك الشروط عمل سيادي تقرره كل حكومة على مسؤوليتها . ولكن الناس يعرفون أن الحكومات لا تلجأ إلى الصندوق إلا حين تسد أمامها جميع المنافذ ثم تعجز عن اصلاح اقتصادها بنفسها ، لأن الطبقات الحاكمة ترفض أي تضحية تُطلب منها . ويتخذ الصندوق موقفاً ايمانياً بعيداً عن كل عقلانية . فهو يرى أن العلاج واحد ، يصلح للبرازيل كما يصلح لشاد ، بغض النظر عن بنية الاقتصاد وموارده . فالإيمان مطلق لأنه بسيط جداً : اتركوا الرأسمالية تعمل بلا قيود ولا حدود وستشقى جماهيركم الشعبية لعدة سنوات ، ولكن تدفق الأموال الغربية مصحوباً بروح المبادرة الأجنبية والمحلية سيدفع بالاقتصاد في طريق النمو المطرد ، وستساقط خيرات النمو من أيدي الأغنياء لتخفف عن الفقراء . وقد أثبتت مجمل التجارب في الثمانينات عدم نجاح وصفة الصندوق حتى في المجال الاقتصادي بالمعنى الضيق . فالأموال الغربية لم تتدفق على البلدان التي قبلت سياسات الصندوق . والرأسمالية المحلية لم تسعد بإمكان التهام شركات القطاع العام . وفضلت الاستثمار في الدول الغربية متحدية كل النظريات الاقتصادية . فمن المعروف في النظرية الكلاسيكية الحديثة أن عائد رأس المال يزيد كلما اشتدت ندوته ، أي أنه يكون في بلدان الجنوب أعلى منه في بلدان الشمال . وقامت أدبيات التنمية الغربية على افتراض أن هذا الوضع يجذب بالضرورة رأس المال الغربي للاستثمار في مشروعات التنمية إذا ما كفت الدولة عن زج أنفها في أمور الاقتصاد . ولكن هذا لم يحدث وتؤكد طابع الاستثمارات المتبادلة بين الدولة الرأسمالية والتي تمثل ٧٥ بالمائة من كل عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر ، بل أدى نشاط الشركات والبنوك متعددة الجنسية وتدويل أسواق الأموال إلى جذب رؤوس الأموال من الجنوب إلى الشمال على عكس ما توهم الاقتصاديون . ومن ناحية أخرى يؤدي التضخم وتدهور سعر صرف العملة الوطنية إلى ارتفاع هائل في قيمة الواردات . والصندوق يرى أن هذا مطلوب للحد من الاستهلاك باستبعاد الفقراء ومتوسطي الحال من الطلب المحلي . ولكن التجربة أثبتت أن هذه الأوضاع تؤدي إلى نقص كبير في الواردات من مستلزمات الانتاج بما يترتب

عليه تعطيل جزء كبير من طاقات الانتاج. كما أنها تقلل من فرص استيراد السلع الانتاجية فتسبب مشروعات الاحلال والتجديد ويصيب الهرم رأس المال الثابت. وبعبارة أخرى تؤدي وصفة الصندوق إلى اتجاه انكماشى طويل الأمد في الدول التي تقبلها، وكذلك إلى إضعاف قدرتها على المنافسة في الأسواق الدولية. وتكفي هذه الحقائق المادية لتفنيدي ايمان الصندوق بفضل آليات السوق. ويظهر أن الاعتماد عليها وحدها يحد من امكانات النمو الاقتصادي إضافة إلى الآثار الاجتماعية والسياسية السلبية التي تترتب على زيادة فقر الفقراء وإفقار متوسطي الحال.

ولا يجوز أن نفترض أن موقف الصندوق مجرد جهل وعبث. فهو في يد انقمم المستلطة على الاقتصاد العالمي، يعبر قبل أي شيء آخر عن مصالح الفئات العليا من الرأسمالية متعددة الجنسية. ولهذا لا بد من أن نرد سنوكة هذا إلى السياسات العامة لتلك الفئات وموقفها من العالم الثالث. وقد أشرنا قبلاً إلى أن أهم ظاهرة تحكم تطور الرأسمالية العالمية في العصر الحالي هي ظاهرة التركيز والمزيد من التركيز. ونضيف هنا حقيقة أن آليات الاقتصاد العالمي تعمل في اتجاه نقل أكبر جزء من عبء الركود الاقتصادي إلى العالم الثالث. فالركود الصناعي في الشمال ساعد على تدهور أسعار المواد الأولية والطاقة، كما أن الاجراءات الحمائية خفضت امكانات تصدير السلع المصنعة إلى الأسواق الغربية. وهكذا نقصت موارد بلدان الجنوب من العملات الصعبة في الوقت الذي بلغت فيه ديونها ذلك الحجم الرهيب (أكثر من تريليون دولار). وهنا تتدخل الإرادة الواعية للرأسمالية العالمية لانتهاز هذه الظروف لضرب كل الاتجاهات التحريرية في الجنوب، خصوصاً محاولات التنمية في البلدان التي توهمت القدرة على ممارسة إرادة وطنية في اختيارات التنمية. لقد كانت السبعينيات فترة متميزة بنجاح الأوبك في رفع أسعار النفط، وطالبت حركة عدم الانحياز بتغيير جاد في نمط العلاقات الاقتصادية الدولية. وأقرت الجمعية العامة للأمم المتحدة إقامة نظام اقتصادي دولي جديد. وبدأ ما يُسمى حوار الشمال والجنوب. وأخفقت أمريكا في قسمة العالم الثالث بين مصدري النفط ومستهلكيه، وطُرد شعب فيتنام الأمريكيين من بلاده،

واستقلت موزمبيق وأنغولا بعد نضال عسكري طويل مع البرتغال. وفي إطار هذا التقدم في مواقع العالم الثالث كان لا بد من أن ترخي الرأسمالية العالمية حبال التبعية بعض الشيء وتبدي الرغبة في التفاوض. ثم جاء الكساد في البلدان الرأسمالية وامتدت آثاره إلى الجنوب، ورأى الغرب الفرصة سانحة لإملاء شروطه. فض الحوار ورفض أي تنازل، وأصرّ على أن تخضع بلدان الجنوب استراتيجياتها وسياسات التنمية لما يفرضه الغرب من خضوع كامل لاستراتيجيات الشركات متعددة الجنسية، وإضافة دور الحكومات في شؤون الاقتصاد في دول العالم الثالث، وتصفية كل ما يمكن تصفيته من مشروعات كانت ترمز لإرادة مستقلة في التنمية. وساعد تدويل أسواق المال العالمية الرأسمالية في جذب الرأسماليات المحلية تحت مظلتها، فشغلت استثمارات الجنوب في الشمال على نحو لم يسبق له مثيل^(٧). وقد أدى تناقص موارد دول الجنوب من العملات الصعبة مع استمرار خدمة الديون الكبيرة إلى تدهور اقتصادي شامل تحملت المشروعات المملوكة للدولة أثره الفادح في هرم رأس المال الثابت والتشغيل بجزء محدود من الطاقة المركبة بسبب تعذر استيراد مستلزمات الإنتاج وقطع العيار وبدأت خسائر تلك المشروعات في التزايد فاستندت إليها القوى الرأسمالية الخارجية والمحلية في شن حملة تنديد بالقطاع العام وقصوره وسوء إدارته. ثم كان مجيء صندوق النقد ليفرض التصفية ولو جزئياً. وكان الأمر اللافت للنظر في بلد مثل مصر زهد الرأسمالية المحلية في شراء القطاع العام مما يطرح سؤالاً بسيطاً: لمن نبيع شركات هذا القطاع؟ والإجابة الوحيدة الممكنة هي تصفية عدد هام من تلك الشركات ثم بيع الباقي للشركات متعددة الجنسية. وقد تمت في مصر أمور من هذا النوع. فوزارة السياحة تسلم الفنادق التي بُنيت بأموال مصرية لإدارات أجنبية بشروط مجحفه. وقد حاولت شركة طومسون الاستيلاء على شركة ايدبال، كما حاولت جنرال موتورز الاستيلاء على «النصر لصناعة السيارات». ولم يوقف كلا المحاولتين إلا مقاومة العمال. ويكفي

(٧) انظر أول دراسة متعمقة لحركة استثمار الجنوب في الشمال في: IMF, «Staff Studies for the World Economic Outlook», (1987), p. 39 et s.

لنأكيد اتجاه البيع بأبغس الأسعار الترويج لفكرة مقايضة أسهم شركات القطاع العام بالديون الخارجية. ومن المعروف أن هناك « سوقاً ثانوية » لديون العالم الثالث يشتري فيها المغامرون الديون من البنوك بثمن لا يتجاوز ٣٥ بالمائة من قيمتها. ثم يتقدمون للحكومات للحصول على ملكية شركات قطاع الدولة بما يقابل قيمة الدين الاسمية وليس سعرها الفعلي في السوق الثانوية.

فالشركات متعددة الجنسية تعتبر العالم كله سوقاً لها، ومن ثم فهي تريد الاستيلاء على أي وحدات انتاجية هامة في بلدان العالم الثالث ولو تحت شعار الشركات المشتركة مع القطاع العام. ولكنها تهتم أكثر من ذلك بتقليص سلطات الدولة في تنظيم الحياة الاقتصادية حتى لا يتدخل أحد في نشاطها في الخارج و الداخل على حد سواء. وهي تجد من الدول التي وقعت في الفخ فريسة راضية تقدم لرأس المال الأجنبي كل الضمانات التي تخاطر على البال إلى جانب امتيازات واضحة تجعله لا يحس بوجود الدولة والإعفاء من الضرائب ومن القوانين العمالية والاجتماعية ومن قيود الاستيراد... الخ. ورغم ضعف اقبال الشركات متعددة الجنسية على استثمارات أموال جديدة وعلى نطاق واسع تستمر محاولات الإغراء. ومن هنا تظهر أهمية شعار التخلص من القطاع العام، حيث يمكن تلك الشركات من الحصول على مواقع انتاجية بأقل تكلفة. ولا بد أن نشير هنا إلى ما يجري في دورة أورغواي من مفاوضات الغات. حيث يلح الغرب بقيادة أمريكا على أن تتمتع الخدمات بحرية التجارة التي تفرض على تجارة السلع. ومعنى ذلك أن شركات الملاحة والطيران والبنوك وشركات التأمين والمكاتب الاستشارية ومكاتب المحاسبين والمراجعين والمحامين... الخ الأمريكية والغربية يصبح في امكانها أن تقيم فروعاً لها في أي بلد من بلدان العالم الثالث دون قيد أو شرط بل لتتزم الحكومات بأن تعاملها على قدم المساواة مع مثيلاتها الوطنية^(A).

والحجة التي يستند إليها الصندوق في فرض كل ذلك هي احترام آليات السوق

(A) Right of Establishment and Right to National Treatment.

وهو ما يسمى:

. South Commission. Statement on the Uruguay Round (Geneva: The Commission, 1988)

انظر:

لأنها وحدها التي تضمن اضطراب التنمية ، ولهذا فإن الكفر بها لا يحيق إلا بالكافرين ، وانتصارها مؤكد لأن اندحار المارقين يقين لا يرق إليه الشك . ويسارع من تستهينهم الصرعات الغربية ليؤكدوا سلامة مقولة الصندوق ، وأنه لا تنمية ولا تقدم ولا استقرار إلا في ملكوت السوق وبفضل آلياته المعجزة التي لا طاقة للبشر على فهمها وشرحها ناهيك عن نقدها أو تطويرها أو دحضها .

خاصاً : دور الدولة التاريخي في نمو الرأسمالية

ولكن الناظر الدقيق في نشأة الرأسمالية ومراحل تطورها المتابعة لا بد من أن يرى أن الدولة كانت العمود الفقري لذلك كله . لذا نود ابتداءً أن نقول إننا لسنا ممن يقدسون الدولة ويردون إليها الخير كله . فهي جوهرياً جهاز يحد من حرية المواطنين ، وهي دائماً تمثل مصالح الطبقات سيادة المجتمع كما أنها تمارس السلطة من خلال بيروقراطية تنجح دائماً إلى تبير وجودها وتوسعها المستمر باسم سهرها على القانون والمصلحة العامة . وقد تكون الدولة في أحوال معينة أسوأ وأقسى صاحب عمل (تأمل حالة النازية مثلاً) . ونحن لا نرى ، لهذا ، أن ملكية الدولة لوسائل الانتاج خير في ذاتها ، ولا أنها تضع ما تملك فعلاً في خدمة الشعب لأن ذلك كله متوقف على القاعدة الطبقية لسلطة الدولة وعلى مدى وعمق الديمقراطية فكراً وممارسة في المجتمع كله (وليس فقط في علاقة الحاكم بالمحكوم) . وما يعيننا هنا هو محاولة التعرف إلى دور كل من سلطة الدولة وآليات السوق في شكل توزيع الموارد الحالية في الدول الرأسمالية ، كذلك لا بد من أن نرجع من المناقشة المعنى المتبدل لآليات السوق الذي يحصر فعلها في دور علاقات العرض والطلب والتمن الآنية ، فليس هناك من يتجاهل تلك الظاهرة . وكل تدخل من السلطة لكي يستقر بالفعل لا بد من أن يستند إلى التأثير السابق في جانب من جوانب مثلث العرض والطلب والتمن ليؤثر في الجانبين الآخرين ، وصورة السوق التي تقدمها النظرية الكلاسيكية صورة مجردة إلى أعلى درجات التجريد ، ولا تنطبق شروطها على أي سوق حقيقية . ومنذ أكثر من خمسين عاماً أثبتت

كتابات سيرافا وتشمبرلين وروبنسون أن الطابع الغالب في الأسواق الرأسمالية هو ما أسموه «المنافسة غير الكاملة أو «المنافسة الاحتكارية». وفي عصرنا الحالي لا ينتظر البائعون والمشترون حتى تؤدي السوق عملها وتحدد السعر الذي يسعد البعض ويحزن البعض الآخر، وإنما تكفي دراسات السوق المستمرة لـ «إشارات السوق» (Market Signals) الجزأة بسبب تنوع السلعة الواحدة وفقاً لتعدد الأسماء التجارية ليحللوا اتجاهات السلوك المحتملة^(٩). وقد طور الاقتصاديون المعاصرون المتمسكون بالنظرية الكلاسيكية الحديثة صياغتها، وقالوا إن ما يحدد الأمور هو توقعات المنتجين والمستهلكين (Expectation)، وقد نجحت فعلاً الشركات الكبرى في تقادي أمرين كثيراً ما ضاعفا من حدة الأزمات الدورية التي عرفت الرأسمالية حتى الثلاثينيات من القرن الحالي. الأول الانخفاض الحاد والمفاجئ في الأسعار. والثاني، تراكم المنتجات التي تعجز الشركة عن بيعها. والسمة المميزة للمنتجات الصناعية الرأسمالية خلال الأربعين سنة الماضية هي اتجاه الأسعار باستمرار نحو الارتفاع. وذلك لأن المنتجين يبادرون إلى تخفيض الانتاج كلما استخلصوا من إشارات السوق احتمال ضعف الطلب. وبهذا لا يقع الانخفاض أصلاً، ولا تواجه الشركة تكديس المخزون من السلع المعدة للتسويق. وبالمثل تقاس كفاءة المخطط بقدرته على أن يحسب مسبقاً سلوك العرض والطلب والتمن المقبلة ويؤثر في حركتها بحيث تظهر عند البيع للمستهلك بالصورة التي يريدونها، ومقياس عدم كفاءته هو ندرة بعض السلع وتكدس البعض الآخر. فحكم آليات السوق لا يظهر إلا بعد عمل السوق. والمخطط يؤثر قبل عملها^(١٠).

ولذلك فنحن نركز على دور آليات السوق في تحقيق التخصيص الأمثل للموارد بما يكفل استخدامها بالكامل في الحدود التي تسمح بها المعرفة التقانية المتاحة كما يزعم

(٩) وفي أسواق السلع المتجانسة (المواد الأولية أساساً) يهتم التعاملون في سوق البضاعة الأجلة وتحليل إشاراتها بدل انتظار ما يحدث في سوق البضاعة الحاضرة.

(١٠) ما قبل (ex ante) وما بعد (ex post). ولا يقدح فيما ذكرناه عن الاتهام العام للأسعار هبوط أسعار بعض المنتجات الذي يعكس تراجع الأسعار النسبية نتيجة لتطورات التقانية التي تخفض تكلفة الانتاج.

أصحاب النظرية الكلاسيكية الحديثة فيما يكتبون عن حالة التوازن. وقد ذكرنا من قبل ثبات كينز إمكان تحقيق التوازن من دون الاستخدام الكامل للموارد في الاقتصاد الرأسمالي المتقدم. وواضح أن ظروف التخلف تجعل مثل هذا التوازن القاعدة وليس الاستثناء. ولكننا نذهب إلى أبعد من ذلك في تنفيذ مقولات تلك المدرسة بفضل الاحتكام إلى وقائع التاريخ الاقتصادي. ولم ننف عند حد الكتابات الماركسية المعروفة عن أن الدولة تقمع أحياناً بعض الرأسماليين أو تضرب بمصالحهم دفاعاً عن المصالح الطبقية العام للرأسمالية في مجموعها. فالدولة التي وفرت للرأسمالية أسباب التراكم البدائي (نهب المستعمرات) ورعت نشاط الرأسمالية التجارية هي التي وحدت السوق القومية في مواجهة رأسمالية البلدان الأخرى، وهي التي خاضت الحروب لتسيطر الرأسمالية على امبراطورية كاملة، وهي التي أشعلت حربين عالميتين في إطار التنافس الاستعماري على اقتسام الكرة الأرضية. كما أن الدولة كانت أداة الرأسمالية في إخضاع المجتمع للاستغلال سواء بضع الحركات العمالية والديمقراطية أم في احتوائها بالتوسع في الاستثمار العام وفي الخدمات الاجتماعية. كل هذا معروف ولا يجوز إنكاره. وبالتالي يحين في المقام الأول هنا أن نمو الرأسمالية في أي بلد اتسم بطابع غير متكافئ اجتماعياً وقطاعياً وجغرافياً. فقواعد الاستغلال الرأسمالي تؤدي إلى أن يزيد الأغنياء غنى، والفقراء فقراً، مما كان من شأنه أن يدمر المجتمع. وتدخلت الدولة للحد من هذه الظاهرة بتحديد ساعات العمل والأجر الأدنى، ثم بحزمة الخدمات التي توفرها نظم التأمينات الاجتماعية. ولولا تدخل الدولة في مراحل متعاقبة من الصراع الطبقي لتصحيح جزئي في نتائج آليات السوق لاشتد الصراع وهدد نمط الانتاج الرأسمالي عهداً خطيراً. وهذا ما يدعو إلى التذكير بأن مستوى المعيشة المرتفع الذي تعرفه غالبية الطبقات الشعبية في دول الغرب كان ثمرة لنضال تلك الجماهير من خلال أكثر من قرن من الزمن، وأنه لم يتساقط تلقائياً من الأغنياء على الفقراء فضلاً عن أن تمويل إعادة التوزيع كان ممكناً بفضل استغلال الرأسمالية الغربية لبلدان العالم الثالث، كذلك إذا نظرنا إلى قطاعات الاقتصاد المختلفة وتفاوت معدلات الربح بينها نرى أن متوسط

الربح في قطاع الزراعة أقل باستمرار في بلد تقدمت زراعته إلى حدود بعيدة مثل الولايات المتحدة من متوسط الربح المحقق في كل من قطاعي الصناعة والخدمات . ويمتلك تعظيم الربح كان وارداً أن يهجر رأس المال الزراعة إلى القطاعات الأكثر ربحاً رغم أن الموارد الطبيعية المتاحة لها من أغنى ما يوجد في العالم كله . ولهذا تقدم الحكومة الأمريكية دعماً سنوياً يتجاوز الـ ٥٠ مليار دولار للمزارعين لتمنع مثل هذا الاعرجاج الخطير من أن يتحقق . وقد ظهرت المشكلة نفسها في غربي أوروبا ، وما زالت الدولة المنتجة للأغذية تدعمها ، بل تفرض لها دعماً من ميزانية الجماعة الأوروبية . أما فيما يخص عدم التكافؤ الاقليمي فمن المعروف أن توطن الأنشطة الاقتصادية حكمه لأكثر من قرن من الزمان قانون مارشان الشهير « الصناعة تجذب الصناعة » مما أدى إلى استقطاب جغرافي في داخل كل دولة بين أقاليم تزدهم بالأنشطة الاقتصادية ، وأخرى فقيرة طاردة للسكان والعمالة ضعيفة الدخل . وقد استخدمت الدولة سلطتها ومواردها في أوروبا في عمليات تنمية اقليمية لتنشيط الحياة الاقتصادية والعلمية والثقافية والاجتماعية في الأقاليم المتخلفة (انظر على سبيل المثال التخطيط الاقليمي لفرنسا الذي بدأ منذ أوائل الستينيات) أما في الولايات المتحدة فقد استخدم الكونغرس بمجلسيه سلطته في اقرار مصروفات الحكومة الفيدرالية في فرض توطن صناعات معينة في ولايات معينة . فحتى مستهل القرن الحالي كان الساحل الشمالي الشرقي للولايات المتحدة مستاثراً بنصيب الأسد من الصناعات التقليدية (الفحم ، الصلب ، الكهرباء ... الخ) ثم رأينا الشمال الغربي يصبح مقراً لصناعة الطيران (ولاية أوريغون) والجنوب الغربي يصبح موطن السينما ثم الالكترونيات . وإذا كان النفط قد أدى دوراً حاسماً في نمو تكساس ، فإن اريزونا مدينة في زيادة دخلها لصناعة الفضاء التي اختارتها الحكومة موطناً لها ... وهكذا .

وبخلاصة القول هي أن نمط تخصيص الموارد في الدول الرأسمالية لم تحكمه آليات السوق وحدها لأنها لا تحقق المستوى الكامل والتوزيع المتكافئ ، ومن ثم كان تدخل الدولة عاملاً حاسماً في تصحيح النتائج التلقائية لآليات السوق .

ويؤكد هذا بشكل قوي تجربة اليابان. فقد قادتها الدولة التي خططت وحددت أولويات وساندت قطاع الأعمال الياباني. ولما كانت الحضارة اليابانية تكره الأمر والنهي وتفضل التشاور والتراضي العام لم تضع الحكومة اليابانية وتنشر خططاً تفصيلية في هذا المجال، وإنما كانت القرارات تتحقق بالتراضي، والالتزام بها يتم دون شكليات من خلال التواصل المستمر بين الحكومة وقطاع الأعمال. وحتى محاولات النمو الاقتصادي التي جرت بقدر من النجاح هلل له دعاة الرأسمالية بلا حدود ولا قيود تمت معتمدة كلية على دور الدولة. ففي دراسة عن كوريا الجنوبية صدرت عن بنك التنمية الاقتصادية والاجتماعية البرازيلي يمكن أن نقرأ^(١١) «لم يكن نمو كوريا الجنوبية الاقتصادي السريع ثمرة لانفتاحها أمام الشركات متعددة الجنسية بل على العكس كان ثمرة لمجموعة متكاملة من السياسات الوطنية التي أعدت بوعي ونفذت بدقة». وتبين الدراسة مدى اعتماد النمو الاقتصادي على تخطيط خمسي تفصيلي سهرت الدولة على تنفيذه بدأ بعد انتهاء مرحلة إعادة بناء البلاد (١٩٥٣ - ١٩٦١). وتميز بالتركيز على التصنيع ثم الانتقال من انتاج بدائل الواردات إلى الانتاج بقصد التصدير، ثم تلا ذلك خطط الصناعات الثقيلة حتى تمكنت البلاد في الثمانينيات من خوض مرحلة الإنتاج المبني على التقانة المتقدمة. وتقول الدراسة: «تظهر الخطط الخمسية التفصيلية حرص الحكومة على أن تزن بكل ثقلها في تخصيص الموارد. وليس الاعتماد على السوق في هذا الشأن». ويمكن أن نضيف الملكية بسبعة أفدنة فقط، بهدف قصرها على الفلاحين وحدهم وطرد كل العمالة الزائدة إلى البحث عن العمل في الصناعة^(١٢). وهكذا توافرت للتصنيع عمالة كثيرة مما مكن الشركات من الاحتفاظ بأجور متدنية لاتساير الارتفاع في إنتاجية العمل وكذلك في تشغيل العمل ٥٤ ساعة في الأسبوع. وكان جهاز القمع الحكومي كفيلاً بإسكات أي احتجاج عمالي. كذلك حرصت

(١١) انظر: Procopio Minéiro, «South Korea: Government Key to Tiger's Successes», Development Forum.

. vol. 17, no. 6 (November December 1989), p. 5

(١٢) وقد أخطأت البرما ادنيمان قراءة الدوافع الحقيقية للإصلاح الزراعي حين كتبت عن كوريا على أنها حالة نمو مع إعادة التوزيع. فقد كان هذا الإصلاح إجراءً مفرداً وليس له ما يقابله في الأنشطة الاقتصادية الأخرى.

الحكومة على توفير العمالة المؤهلة حتى بلغت نسبة المسجلين في المرحلة الابتدائية من الجنسين ١٠٠ بالمائة تقريباً في أواسط الستينيات. وتلا ذلك تعميم المرحلة الثانوية حيث وصلت نسبة الاستيعاب فيها إلى ٩٨ بالمائة للذكور و٩٣ بالمائة للإناث في عام ١٩٨٦. أما التعليم العالي والجامعي فقد وصلت نسبة الاستيعاب فيه إلى ٣٣ بالمائة أي أعلى من فرنسا (٣٠ بالمائة) وألمانيا الغربية (٣٠ بالمائة) وبريطانيا (٢٢ بالمائة). كما أن الحكومة تحدد أهدافاً رقمية في فروع التعليم التي تريدتها في عصر التقنية. فالخطة الحالية تستهدف زيادة عدد العلميين والمهندسين من ١٠ أفراد في كل عشرة آلاف مواطن إلى ٣٠ في كل عشرة آلاف. وليس غريباً بعد ذلك أن ينال التعليم ٣٠ بالمائة من مصروفات الدولة.

وهكذا نرى أن دور الدولة كان حاسماً في كل مراحل تطور الرأسمالية، وفي دول العالم الثالث التي حاولت أن تنمو في إطار رأسمالي. فصفحة الرأسمالية هنا ترتبط بنمط ملكية وسائل الإنتاج ولكنها لا تترك تخصيص الموارد لأليات السوق. وقد ذكرنا فيما سبق أن تخصيص الموارد هو القضية الرئيسية فيما يتعلق بأليات السوق وحدود عملها ومدى كفاءتها. أما ما تطالبنا به الرأسمالية العالمية ويردده بقدر كبير من السذاجة بعض الناس في بلادنا فإنه يعني إخفاء دور الدولة الغربية في التنمية حتى لا تكون عقبة في سبيل سيطرة رأس المال متعدد الجنسيه على مجتمعات العالم الثالث وتزايد استغلاله لها بما في ذلك اجتذاب رؤوس الأموال المحلية إلى الدول الرأسمالية والتقاط الكفاءات العلمية والتقنية والإدارية للعمل في خدمة الشركات متعددة الجنسيه، وفرض أنماط استهلاك لا تتفق مع امكانيات البلاد الاقتصادية. ودحر مفاهيم الوطنية والقومية والعدل الاجتماعي والتقدم العلمي والثقافي لصالح «العالمية» ومحاكاة أهل الغرب بلا تمييز.

سادساً: السراب الأعظم

نستطيع الآن وقد عرفنا ما وراء دعوة التخصيصية وتصفية أي تنظيم قانوني لممارسة الأنشطة الاقتصادية من أهداف استعمارية أن نقيس مدى الوهم لدى

مواطنينا المنادين بالتنمية الرأسمالية بلا حدود أو قيود وفي غيبة الشعوب . فصندوق النقد الذي يذل مصر لأن عجز الميزانية فيها وصل إلى ١٥ بالمائة من الناتج القومي لا يجرؤ على إدانة عجز الموازنة الأمريكية الذي يعده خبراء الاقتصاد خطراً يهدد الاقتصاد العالمي بمرحلة فوضى وكساد حاد . وهو لا يتردد عن خداعنا بخطابه الأيديولوجي ولكنه يعرف تماماً ما يريد ويصر على تحقيقه . وأخشى على العكس أن يكون دعاة التنمية الرأسمالية بيننا لا يعرفون عما يتحدثون .

ولنسأل في البداية ماذا يجذبنا في نموذج النمو التاريخي للرأسمالية في الغرب رغم ما نتطوي عليه الرأسمالية من استغلال؟ يمكن أن نحدد السمات المميزة للمجتمعات الرأسمالية المتقدمة التي تمارس على شعوبنا جاذبية شديدة لا تنكر، وإذا تركنا الجزئيات (مثل الحرية الجنسية، أو المظاهر الهزلية التي تصحب الانتخابات الأمريكية، أو نزعات التعصب العنصري) وحرصنا على الأمور الجوهرية فحسب نجد أن تلك المجتمعات تتوافر لها جميعاً خصائص ثلاث :

١ — قاعدة إنتاج مادي ضخمة تتطور باستمرار معتمدة في ذلك على قاعدة عملية وتقانية بالغة القوة . ويجب أن نعني تماماً أن التقدم العملي والثقافي والتقاني محكوم في أي مجتمع بحجم الطلب الاجتماعي على المشتغلين به . ومن ثم فإن أوضاع العلم والفن والأدب ... وليس التقانة وحدها في المجتمعات الرأسمالية تتطلع دائماً للتجديد والتغيير وتستخدم إنتاجياً أو استهلاكياً كل ما يقدمه العلماء والأدباء والفنانون . والمعرفة ليست متغيراً مستقلاً في نموذج الإنتاج لأن إنتاج المعرفة ذاته ممارسة اجتماعية .

٢ — الديمقراطية البريانية في المستوى السياسي، وما يعنيه ذلك من احترام لحقوق الإنسان بصفة عامة ورغم ما يقترن ضدها في بعض الأحوال، وكذلك التعددية السياسية في مجالات العمل السياسي والثقافي الجماهيري . والأهم بالطبع هو إمكان تداول السلطة بين مختلف القوى الاجتماعية بالانتخاب وليس بالخصائص . ويتقوى السؤال الكبير مطروحاً للتحليل والنقاش : متى يمكن الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية عن طريق الانتخابات؟

لا يدخل هذا السؤال في موضوعنا، إنما نكتفي بأمرين: حرية العمل السياسي حتى لمن يطالب بتغيير النظام الاجتماعي، والاحتكام لجماهير الناخبين في تغيير الحكومات. وأود أن أشير في هذا المقام إلى تأكيد كارل ماركس — قبل استقرار الديمقراطية البرلمانية على أوضاعها الحالية بكثير — أن الرأسمالية تتميز عن أنماط انتاج سبقتها بأنها لا تحتاج إلى اجراءات قمعية لتنظيم انتاجها. فهي لا تقدم على إكراه العامل قانونياً على العمل، بل الأصل أنها ذات مصلحة في حراك قوة العمل ولذلك ترفع مبدأ «حرية العمل» أي أنها تكتفي أساساً بالإكراه الاقتصادي، فالعامل يمكن أن يختار العمل في شركة معينة دون أخرى. ولكنه لا يملك اختياراً حقيقياً بين العمل والبطالة إذ إن دخله الوحيد يأتي من عمله. ومن ناحية أخرى يجب أن نذكر أن هذه الديمقراطية لم تستقر في صورتها الحالية إلا بعد نضال طويل خاضته الشعوب وأدت فيه الطبقة العاملة المنظمة نقابياً وسياسياً الدور القيادي. ففرنسا، مثلاً، التي رفعت راية الديمقراطية قبل قرنين من الزمان لم يستقر فيها مبدأ الاقتراع العام إلا بعد مائة سنة من الثورة الكبرى عام ١٧٨٩، ومن خلال ثلاث ثورات متعاقبة (١٨٣٠، ١٨٤٨، ١٨٧١) ولم تحصل المرأة الفرنسية على مبدأ التصويت إلا في عام ١٩٤٥. فمن يملك السلطة لا يتنازل عنها برضى من النفس، والحقوق والحريات تنتزع ولا تمنح.

٣ — العدل الاجتماعي، فالدولة تحصل الضريبة التصاعدية واشتراكات أصحاب الأعمال في التأمينات الاجتماعية لتوفر لمجمل المواطنين خدمات اتعليم والصحة والرياضة والثقافة وتؤمنهم ضد البطالة والعجز عن العمل والمرض والشيخوخة. وحين تؤخذ هذه الخدمات في الحسبان إلى جانب الأجور يظهر (كما في منشورات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية) إن هذه السياسات خفضت بالفعل من التفاوت بين الدخول. وقد ساعد على ذلك حرص الرأسمالية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية وفي إطار التقدم الثقافي الذي ضاعف باطراد من انتاجية العمل على توسيع السوق الداخلية، لاسيما في مجالات الاسكان والسلع المعمرة. فقد أصبح في إطار هذه الاستراتيجية ممكناً أن يرتفع مستوى معيشة الشعب في مجموعة وحتى في الطبقات

الأقل دخلاً مع استمرار زيادة الأرباح. ولكن لا يجوز أن يفهم البعض قولنا هذا على أنه يوحي بأن الرأسمالية قررت هذه الاستراتيجية بمحض إرادتها بل على العكس تماماً. فضال العمال والطبقات الشعبية الأخرى من أجل رفع مستوى معيشتها كان أعنف وأكثر استمرارية من النضال من أجل الديمقراطية. وساعدت الممارسة الديمقراطية بدورها في توسيع قاعدة النضال الاقتصادي الاجتماعي. كما أن مجرد وجود مجتمع اشتراكي يوفر الخدمات الأساسية للجماهير كان يشحذ همة المناضلين في الغرب من أجل حياة أفضل. وتمثلت قدرة البرجوازية في تفهم الضرورات والتكيف بمقتضايتها.

والمهم بعد ذلك هو أن أي مجتمع يفتقد أحد هذه الأركان الثلاثة لا يكون قد نجح في التنمية الرأسمالية. فلا يجوز القول أن كوريا مثلاً قد نجحت في هذا الطريق لأن الحكم فيها بعيد عن الديمقراطية وعن العدل الاجتماعي. وليس من حق أي أحد أن يهمل حكم الشعب الكوري نفسه على تجربة بلاده. وهذا الشعب لا يكف عن التظاهر مطالباً بالديمقراطية وتطهير أجهزة الدولة من الرشوة والفساد وتوحيد كوريا الجنوبية وكوريا الشمالية في دولة واحدة تمثل أمة واحدة. حتى النجاح في النمو الاقتصادي وحده ليس من المؤكد استمراره بوتأثيره العالية نظراً لعدم الاستقرار الاجتماعي والسياسي. وأولئك الذين يتشددون بنجاح نمور آسيا الشرقية الأربعة، كانوا في السبعينيات لا يتحدثون إلا عن البرازيل كنموذج رائع لما أسماه البلدان المصنعة حديثاً (NIC's) (Newly Industrialized Countries). وقد كتبنا في عام ١٩٧٧ تعليقاً على النموذج البرازيلي، فقلنا أنه غارق في تبعية خطيرة تحد من إمكان تنمية المجتمع كله بل تهدد اطراد التنمية ذاته: الاعتماد على الخارج في التمويل اعتماداً متزايداً (لم تتجاوز مديونية البرازيل في أحر ١٩٧٥ مبلغ ٢٢ مليار) ثم الاعتماد على الخارج مرة أخرى عند تصدير السلع المصنعة^(١٢). كانت البرازيل تحقق معدل نمو سنوي بين ١٩٦٥ - ١٩٨٠ يبلغ ٩ر٥ بالمائة وكان متوسط دخل الفرد يتزايد بمعدل ٤ر٥

(١٣) لمزيد من التفصيل، انظر: اسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد: دراسة في قضايا التنمية والتحرر الاقتصادي والعلاقات الدولية (القاهرة: افئفة المصرية العامة للكتاب، ١٩٧٧).

بالمائة سنوياً. وقد تصدع البنيان في الثمانينيات بالفعل بعد أن بلغ الدين الخارجي وحده ١٠٤ مليارات دولار وهبطت معدلات التنمية إلى ٣ بالمائة في الفترة ما بين عامي ١٩٨١ و١٩٨٧^(١٤). ولم ينقذ البلاد من الفوضى والحرب الأهلية إلا سقوط الحكم العسكري والعودة إلى الديمقراطية.

وحقيقة الأمر في نظرنا فيما وراء نقد تلك المهاج ذات النجاح الجزئي مقولة عامة تتمسك بها وهي: ليس بإمكان أي دولة من دول العالم الثالث مهما صادفت من ميزات نسبية أو ظروف مؤاتية أن تبني مجتمعاً رأسمالياً متقدماً على غط المجتمعات الرأسمالية القائمة الآن. وليس ذلك بعيب أصيل في شعوبنا أو نجرده تصور همة حكوماتنا. وإنما يرجع الأمر إلى أسباب موضوعية، في رأسها أن النمو الرأسمالي اعتمد اعتماداً جوهرياً — وما زال — على استغلال شعوب العالم الثالث. فالظاهرة الاستعمارية ملاصقة تماماً لكل مراحل نشأة وتطور الرأسمالية، وذلك منذ الغزوات الصليبية والاكتشافات البحرية وحتى تركيز السيطرة على الاقتصاد العالمي الذي نعيشه الآن، والذي يرمز له اجتماع قمة سبع دول رأسمالية. وما نقول تقرير واقع قبل أن يكون تسيباً نظرياً. وبسعدنا أن يرينا أحد، حالة بلد رأسمالي متقدم لم يستفد من نهب المستعمرات واستنزاف الفوائض الاقتصادية من بلدان العالم الثالث. ولتأكيد ما نقول لا بد من تبييد بعض الغموض الذي يجعل البعض يظن أن الولايات المتحدة، كبرى الرأسماليات الآن، لم تكن لها امبراطورية تقارب الامبراطوريات البريطانية والفرنسية والروسية... إلخ. وهذا القول غلط كبير من الناحية الواقعية. فنشأة الولايات المتحدة نفسها كانت أكبر مشروع استعماري استيطاني عرفته البشرية. فقد اقتحم المستوطنون الأوروبيون — كما يفعل اخوانهم الاسرائيليون في فلسطين — لطرده أهل البلاد الأصليين والاستيلاء على أراضيهم الشاسعة وتم ذلك بالعنف والتحايل والمعاهدات المهذرة والقوانين الضالمة طوال ثلاثة قرون حيث امتدت عملية الزحف غرباً حتى نهاية القرن التاسع عشر. وكانت الحركة الاستيطانية تقوم أساساً على الفتك بالسكان

(١٤) البنك الدولي: تقرير عن التنمية في العالم ١٩٨٩ (واشنطن العاصمة: البنك، ١٩٨٩).

الأصليين ورفض أي شكل من أشكال التعايش أو التقبل في البيئة الأوروبية. وفي النهاية خصصت الحكومة لمن تبقى من ذرية الهنود الحمر مناطق محدودة يعيشون فيها حيث يزورهم أصحاب البلد الجدد زيارة السائح الذي تستهويه بقايا الحضارات الزائلة. ومن ناحية ثانية نمت الزراعة الأمريكية، لا سيما في الولايات الجنوبية بعمل الملايين من الأفارقة الذين اشتراهم المزارعون الأوروبيون في سوق النخاسة. ولم يلبغ نظام الرق قانوناً إلا غداة انتصار الشمال على الجنوب في الحرب الأهلية عام ١٨٦٥. وفي الوقت ذاته غزت القوات المسلحة الأمريكية دولة المكسيك واحتلت عاصمتها ولم تغادرها إلا بعد أن اقتطعت من أرضها ما يشمل الآن ولايات كاليفورنيا، ويوتا، واريزونا ونيومكسيكو عام ١٨٤٨. وفي عام ١٨٢٣ أعلن الرئيس الأمريكي مونرو «إن الأمريكتين بإرادتهما الحرة ووضعهما المستقل، لم تعد أراضيها منذ الآن مفتوحة لأي محاولة استعمارية من أي دولة أوروبية» وهكذا مارست الولايات المتحدة نفوذها السياسي وضغطها العسكري لتخضع أمريكا اللاتينية بأكملها لاستغلالها الاقتصادي بلا مناس. وفي عام ١٨٩٨ حاربت الولايات المتحدة إسبانيا وهزمتها وورثت عنها بقايا الامبراطورية الإسبانية في العالم الجديد (كوبا وبورتوريكو) وفي شرقي آسيا والمحيط الهادي (الفلبين وغوام).

ويقول آخرون إن اليابان — العضو الوحيد غير الأوروبي في نادي الدول الرأسمالية الكبرى — لم يعرف عنها أنها دولة استعمارية. وربما فسر عدم الإلمام بشؤون آسيا مثل هذا الإهدار لوقائع التاريخ. لقد بدأت نهضة اليابان الحديثة في عام ١٨٦٨، وبعد ثلاثين عاماً فقط انتزعت اليابان بالحرب من الصين تايوان كلها التي أطلقت عليها اسم فورموزا وضممتها إلى الأراضي اليابانية. كما حصلت في الوقت نفسه على إطلاق يدها في كوريا (رغم احتفاظها حينذاك باستقلال اسمي). وبعد الحرب اليابانية الروسية تراجع النفوذ الروسي بعد هزيمة فادحة وحصلت اليابان على السيطرة على منشوريا ومنغوليا الشرقية. وفي عام ١٩٣٧ بدأت اليابان غزواً شاملاً للصين وأخذت موقعها مع ألمانيا النازية وإيطاليا الفاشية في محور «مقاومة الشيوعية» واتفقت مع

حليقتها على أن تكون لها وحدها السيطرة على مستعمرات الحلفاء في آسيا «تطبيقاً لمبدأ آسيا للآسيويين» وخلال السنوات الأولى من الحرب العالمية الثانية تحقق لفترة وجيزة الحلم الياباني حين اجتاحت اليابان كل جنوب شرقي آسيا لتقف على حدود الهند. وأخيراً يشير البعض للدول الصغرى في أوروبا الغربية وبصفة خاصة الدول الاسكندنافية التي ليس لها في الاستعمار تاريخ طويل. وهي في رأينا من دول القلب الرأسمالي تداخلت مصالحها مع مصالح الدول الاستعمارية واستفادت من كل ما فرضته السوق الرأسمالية على بلدان العالم الثالث في أوضاع استغلالية.

وليس في قولنا هذا إن بناء الرأسمالية المتقدمة لا يمكن دون استعمار، ما يعني أن توافر المستعمرات وحده يكفي لتحقيق التنمية المشار إليها. فمثل هذا الزعم يهدر تماماً نجاح المسعى التنموي الأوروبي والغربي بكل ما استلزمه من ابداع وتطوير لقوى الانتاج المادية ومن تقدم علمي وتقني وحضاري. ونحن نسلم أن هذا الوضع الداخلي المتميز بتعبئة الموارد وقدرة التجديد في كل مناحي الحياة شرط ضروري لكل تنمية. ولكنه ليس شرطاً كافياً للوصول إلى وضع يماثل وضع المجتمعات الرأسمالية المتقدمة، بل لابد من حياة مستعمرات، وبالأمثلة العملية نرى أن اسبانيا نالت قبل غيرها نصيب الأمد من نهب المستعمرات ولكنها لم تحسن استخدامه لتطوير مجتمع رأسمالي كامل، ويمكن أيضاً في قياس مع الفارق أن نذكر البرتغال التي احتفظت بالجزء الكبير من امبراطوريتها حتى عام ١٩٧٤. ولكنها تخلفت عن باقي دول أوروبا الاستعمارية. وبالمقابل كان نصيب هولندا من الاستعمار المباشر اندونيسيا وبعض الجزر في الكاريبي ولكنها نجحت في أن تكون في طليعة دول أوروبا الغربية.

وليس فيما نقول من استحالة تكرار التجارب التاريخية نحو الرأسمالية الغربية وتطورها ما يفيد نهاية التاريخ أو نهاية العالم. فهذا النمط من أنماط الانتاج لم يكن أول نمط تعرفه البشرية ولن يكون آخرها. ونعتقد أن الاشتراكية هي الوريث الطبيعي وإن طال المدى. ومع ذلك فنحن نقر بأن التسليم برأينا هذا يحرم أهل التنمية مما يسره دائماً وجود نموذج. فالحاكاة مغرية لسهولةا، ومن المعروف أن القردة لها نصيب السبق

في المحاكاة . أما بناء مجتمع جديد على أسس مبتدعة فإنه أمر عسير ولكنه جدير بما يملكه البشر من فضيلة تميزهم بالقدرة على التخيل والتصور والتنفيذ في دروب جديدة لم يسلكها بالضرورة أحد من قبل .

سابعاً — التنمية المستقلة

ولا ترجع استحالة التنمية الرأسمالية للظروف الخارجية فحسب . بل إن تكوين مجتمعات العالم الثالث يورثها عجزاً أصيلاً عن إجراء تلك التنمية . فمن المعروف أن طبقة معينة هي التي قادت وناضلت وعبأت الإرادة والموارد لنجاح الرأسمالية في الظروف التاريخية الخاصة التي عرفتها أوروبا الغربية ثم الولايات المتحدة في فترة تبلغ خمسة قرون (إذا بدأنا من نشأة الرأسمالية التجارية) ، أو على الأقل قرنين (إذا تبنا المؤلف من البدء بالثورة الصناعية) . وبالمقابل يعني التخلف أساساً أن الظروف التاريخية التي عرفها العالم الثالث في الفترة نفسها حالت دون نمو الرأسمالية واكتماها . ألا يرى الاقتصاديون الأكاديميون أن وضع الرأسمالية في الدول المتقدمة هو الوضع الطبيعي والأفضل الذي يتعين على المتخلفين اللحاق به ؟ ومن ثم كانت الصورة الغالبة في أدب التنمية الغربي هي أنه لا بد من إزالة العوائق التي تعطل نمو الرأسمالية في الجنوب ، وأنه من واجب الرأسمالية الناضجة أن تأخذ بيد زميلاتها المعوقات حتى تصل بها إلى موضع الندية . وحتى في نظر الاقتصاديين الاشتراكيين ينطوي مفهوم التخلف على فكرة قصور جهد الرأسمالية المحلية في بلدان العالم الثالث عن بناء الرأسمالية القوية وانعكاس هذا الضعف على الطبقة العاملة مما يحول بين تلك البلاد وبين بلوغ مستوى المجتمعات الاشتراكية . وهكذا تبدأ جهود التنمية في العالم الثالث من نقطة ثبت فيها قصور الرأسمالية المحلية عن أن تكرر مثل اليابان . وكان البعض يعتقدون أن الاستقلال السياسي والتخلص من الاحتلال يفتح تلقائياً طريق التنمية التي تصورها رأسمالية . ولكن وقائع التنمية في العقود الأربعة الفائتة توضح بما لا يدع مجالاً للشك أن الأمور كانت أكثر تعقيداً . فقد ترك الاستعمار عند سحب قوات الاحتلال اقتصاد المستعمرات السابقة مشوهاً ،

عاجزاً عن النمو السريع، متوجهاً إلى الخارج من حيث ارتباطه الوثيق باقتصاد الدول الاستعمارية. ومن هنا كان لا بد من نظرة أوسع من النظرة الاقتصادية الضيقة لفهم ما يمكن أن نسميه «سوسيولوجيا التنمية» أي تحليل القوى الاجتماعية التي تكون المجتمع المحدد وفهم قيمها وسلوكها فيما يتعلق بالتنمية. وهذا التحليل يكتسب أهمية بالغة حيث يكون موضوعه الطبقة الرأسمالية بالذات. ودون الدخول في تفصيل نلاحظ منذ البداية ضآلة حجم الصناعة في التكوين الاقتصادي والاجتماعي لغالبية دول العالم الثالث، وبالذات الصناعة التي يملكها رأسماليون محليون غير ممثلين للشركات الكبرى الأوروبية أو الأمريكية. ومن المعروف أن مركز الرأسمالية في الغرب ارتقى نوعياً بإبشكار الصناعة الآلية في النصف الثاني من القرن الثامن عشر. ومن دون رأسمالية صناعية ودينامية يتعذر أن نتصور تنمية رأسمالية شاملة. ونجد على العكس أصول الفئات الرأسمالية في معظم بلدان الجنوب تتمثل في اقطاعيين اشتغلوا بالتجارة أو حاولوا تحويل أراضيهم إلى زراعات رأسمالية، كما نجد الرأسمالية التجارية تنحصر في التجارة الداخلية وتفتقد القدرة والجرأة على اقتحام مجال التجارة الدولية. بل إن الفئة التجارية من الرأسمالية المحلية سرعان ما ترتبط بالشركات الأجنبية بوكالة مباشرة أو بالإنجار في المنتجات المستوردة أو المحاصيل المعدة للتصدير^(١٥). كما أن عناصر رأسمالية كثيرة تكونت من خلال الوظائف الحكومية أو أعمال التوريد والمقاولات لحساب الجهات الحكومية المختلفة. وبعد الاستقلال أدى فساد الحكومات وإفساد الشركات الأجنبية إلى تكاثر فئات ثرية اشتغلت بالمضاربة العقارية والآنجار في السلع المستوردة والتوريد للحكومة وأعمال الوكالة المعلنة أو غير المعلنة للشركات الأجنبية. وواضح أن مفهوم المنظم (Entrepreneur) غريب تماماً عن تلك الأوساط كلها. وفي دراسة عميقة عن «رأسمالية التخوم»^(١٦) يقول الاقتصادي الكبير بريتش: إن الرأسمالية الغربية كانت طبقة مجددة

(١٥) اشتغل المصريون حتى أوائل الأربعينات - تجارة الداخل - في حين كانت بيوت تصديره وورصة الفطن الاسكندرية بيد الأجانب.

R. Prebisch, «Peripheral Capitalism.» CEPAL Review (several issues).

(١٦)

ومبدعة غيرت صورة المجتمع تغييراً كاملاً، في حين أن الرأسمالية الغربية كانت طبقة مجددة ومبدعة غيرت صورة المجتمع تغييراً كاملاً، في حين أن رأسمالية التخوم طبقة محاكية أقصى طموحها أن تفعل شيئاً مما تفعله حالياً الرأسمالية الغربية. ويظهر هذا بوضوح على اتكائها الكامل على الغرب في توليد التقانة، وإهمالها التام للتطور العلمي والتقني في الداخل. كذلك كانت الرأسمالية الغربية طبقة مدخرة مما جعلها قادرة على توفير التراكم اللازم لنمو الانتاج ومجدت ايدولوجيا قيمة الادخال واستتكرت التبيير. أما رأسمالية التخوم فإنها طبقة مسرفة تبدد باستهلاكها جزءاً كبيراً من الفائض الاقتصادي الذي يحققه الاقتصاد القومي، فتعطل بذلك عملية التراكم الرأسمالي الضرورية لتحقيق التنمية. ويمكن أن نضيف إلى استنتاجات الاقتصادي الراحل ملاحظات أخرى. فالرأسمالية الغربية أقدمت على أضخم المشروعات وأكثرها مخاطرة (السكك الحديدية، توليد الكهرباء، إنشاء شبكات الري... إلخ). أما رأسمالية التخوم فإنها تحجم حتى عن مشروعات البنية الأساسية وتدفع بالحكومات إلى الاستدانة المتزايدة. ومن ناحية أخرى كانت الرأسمالية الغربية طبقة وطنية تغار على سوقها وترفض أن تحترقه منتجات رأسمالية أجنبية، في حين نرى رأسمالية التخوم تتمسك بأذيال الشركات متعددة الجنسية. ومن ناحية ثالثة اشتد عود الرأسمالية التخوم أنها استولت أولاً على سلطة الدولة ثم استخدمتها في تحقيق الربح السريع وإحكام قبضتها على الاقتصاد القومي بكل الوسائل. ومن ناحية رابعة طورت الرأسمالية الغربية المجتمع في كافة المجالات وتبنت في الوقت المناسب إلى البعد الاجتماعي وأهميته في التنمية فنشرت الخدمات التعليمية والصحية ومكنت العمال من تحقيق أجور مرتفعة وهذا ما تجهله أو تتجاهله رأسمالية التخوم. وكل الدراسات الدولية التي تمت في مجال توزيع الدخل بينت أن الفروق بين أصحاب الدخل الأعلى والأدنى في دول العالم الثالث تفوق بالضعف أو أضعاف مثيلاتها في الدول الرأسمالية المتقدمة. ومن ناحية خامسة تعجز الرأسمالية في التخوم عن ممارسة السلطة بأسلوب ديمقراطي، ومن ثم فإنها تستعين بأجهزة القمع الكثيرة وبالقوات المسلحة. وهذا ما يؤدي بدوره إلى تضخم الانفاق العسكري والإسراف في

شراء السلاح وحصول العسكريين على دخول عالية بصفة أو بأخرى. فالرأسمالية في الواقع تريد أن يحميها الجيش، وعندئذ يستأدي العسكريون أتاوة الحماية. وقد يضيّقون ذرعاً بالسياسيين وخلافاتهم فينحونهم جانباً ليمارسوا السلطة كاملة. في حين أن الرأسمالية الغربية منذ تجربة نابوليون حرصت على إخضاع العسكريين للحكومة المدنية أو للسلطة السياسية، ووزير الدفاع فيها سياسي حزبي مدين بوجوده قبل أي شيء لأصوات الناخبين. فكيف يتأتى لطبقة تلك هي حدود قدرتها أن تقود التنمية المطردة سريعة الخطى لتحقيق بأسرع ما يمكن مجتمعاً متقدماً؟ هناك قاعدة في أصول الفقه تقول «فاقد الشيء لا يعطيه» ولا أجد أدق منها تعبيراً عن الرأسمالية المحلية وموقفها من التنمية.

لقد أدرك بعض القادة والساسة والمفكرين من أبناء العالم الثالث حقيقة الطريق المسدود ورأوا أن الطريق البديل هو الاشتراكية. ولهم علينا حق الاقرار بانعتاقهم الفكري وسبقهم السياسي ونضالهم الوطني الذي صمد لكل الضغوط والتحديات. ولكن الاشتراكية العلمية ليست مجرد شوق إلى العدل ورغبة في التحرر. فالاشتراكية التي تحدث عنها ماركس — على الأقل — تفترض أولاً بناء قاعدة إنتاج مادية كبيرة وتحول الانتاج من المستوى الحرفي أو الصغير إلى انتاج اجتماعي يتم في وحدات كبيرة. وتشكل المعرفة العلمية والتقنية والخبرة التنظيمية والادارية جزءاً لا يتجزأ من ذلك الأساس المادي. ومن هنا سعى عدد منا لبحث شكل التنمية الممكن في بلاد لم يكتمل بناؤها الرأسمالي تاريخياً، وما زالت قوى الانتاج فيها أقل من المطلوب لإقامة مجتمع اشتراكي. وهكذا توصلنا إلى مفهوم «التنمية المستقلة» وليس وارداً في هذا المقام تفصيل ذلك المفهوم وبيان مقوماته وشروط نجاحه^(١٧).

(١٧) انظر كل ذلك في: اسماعيل صبري عبد الله. «التنمية المستقلة: محاولة لتحديد مفهوم مجهول» في اسماعيل صبري عبد الله [وأخرون]، دراسات في الحركة التقدمية العربية، مكتبة المستقبلات العربية البديلة، الاتجاهات الاجتماعية والسياسية والثقافية (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٨٧).

التقرير السنوي لشركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين وميزانية عام ١٩٨٩

في دورة اجتماعاته الحادية والخمسين المنعقدة بدمشق بتاريخ ١٢/٢٣/١٩٩٠
أقر مجلس إدارة شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين تقرير نشاط الشركة ومركزها
المالي لعام ١٩٨٩ .

وتعتبر ميزانية عام ١٩٨٩ الميزانية الرابعة عشرة للنشاط الفعلي والاكتنابي
للشركة حيث بدأت نشاطها مع مطلع ١٩٧٦ ، وكان قد صدر قانون إنشائها رقم
٢/ تاريخ ١٩٧٤/٢/٢٠ من قبل رئاسة مجلس اتحاد الجمهوريات العربية كشركة
مساهمة سورية مقرها الرئيسي عاصمة الجمهورية العربية السورية - دمشق - وبأسمال
قدره ٢/ مليون دينار ليبي / ٥٦٨٤٦٣٠/ دولار أمريكي مدفوع بالكامل ومقسم إلى
عشرين سهماً قيمة كل سهم / ١٠٠/ ألف دينار ليبي مملوكة بالكامل لدولة اتحاد
الجمهوريات العربية «سورية- ليبيا- مصر» .

وقد أنشئت الشركة كشركة إعادة تأمين متخصصة لتمارس عمليات إعادة
التأمين بجميع الفروع - البحري - غير البحري بالإضافة إلى الحياة ..

وباستعراض مؤشرات وأرقام نشاطات الشركة الاكتتابية والمالية والواردة في التقرير عن عام ١٩٨٩ فإننا نلاحظ ما يلي :

الأقساط :

بلغت الأقساط الإجمالية الواردة للشركة ولجميع الفروع في عام ١٩٨٩ ما يعادل « ١٩٤١٣٢٨٠ » دولار أمريكي موزعة بين الأسنادات الإلزامية من أسواق دولة الاتحاد والاسنادات الاتفاقية والاختيارية من الدول العربية والأفروآسيوية وبقية دول العالم المنتشرة في جميع القارات .

وقد كانت نسبة هذه الاسنادات قياساً للأقساط الاجمالية كما يلي :

- ٥٤٫٨٪ للأسنادات الإلزامية وبما يعادل « ١٠٦٤١٧٨٣ » دولار أمريكي .
- ٤٣٫٥٪ للأسنادات الاتفاقية وبما يعادل « ٨٤٤٧٢٩٧ » دولار أمريكي .
- ١٫٧٪ للأسنادات الاختيارية وبما يعادل « ٣٢٤٢٠٠ » دولار أمريكي .

وشكلت أقساط فروع البحري والطيران والتي تشمل البحري بضائع والبحري أجسام سفن والطيران مانسبته ٢٧٫٣٪ من اجمالي الأقساط وبما يعادل « ٥٣١٤٨٧٥ » دولار أمريكي بينما حظيت فروع غير البحري والتي تضم فروع الحريق والسيارات والهندسي والحوادث مانسبته ٧٢٫١٪ وبما يعادل « ١٣٩٩٠١٣٥ » دولار أمريكي من هذا الاجمالي وبقية نسبة ٠٫٦٪ الباقية من الاجمالي لفرع الحياة . ويذكر هنا أن فروع السيارات والطيران والحياة لا يسند إليهم أية اسنادات اتفاقية أو اختيارية وإنما تقتصر أقساطها على الحصة الإلزامية فقط .

وبالنسبة للفروع فقد احتل الحريق وللسنة الثانية على التوالي الترتيب الأول من حيث حصته من الأقساط الاجمالية والتي بلغت في هذا العام نسبة ٣٤٫٧٪ مقابل ٢٨٫٧٪ في عام ١٩٨٨ أما بقية الفروع وحسب نسبة أقساطها من الاجمالي فقد كانت كما يلي :

- البحري بضائع بنسبة ١٩٫٦٪ مقابل ٢٨٫٣٪ في عام ١٩٨٨ .
- السيارات بنسبة ١٧٫٩٪ مقابل ٢٥٫٣٪ في عام ١٩٨٨ .
- اهندسي بنسبة ١٤٫٤٪ مقابل ٥٫٨٪ في عام ١٩٨٨ .
- البحري أجسام سفن بنسبة ٥٫٦٪ مقابل ٤٫٧٪ في عام ١٩٨٨ .
- الحوادث بنسبة ٥٫١٪ مقابل ٥٫٦٪ في عام ١٩٨٨ .
- الطيران بنسبة ٢٫١٪ مقابل ١٫٤٪ في عام ١٩٨٨ .

والبيان التالي يوضح الأقساط الاجمالية الواردة للشركة خلال السنوات الخمس الماضية بآلاف الدولارات الأمريكية .

١٩٨٩	١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥
١٩٤١٣	٢٧٠٦٩	٢٩٣٥٣	٣٦٢١٥	٢٨٧٠٧

وبالعودة إلى جداول احتفاظ الشركة من إجمالي الأقساط الواردة في عام ١٩٨٩

فإن المؤشرات تظهر النسب التالية :

بلغت النسبة الاجمالية لاحتفاظ الشركة من إجمالي الأقساط الواردة في عام ١٩٨٩ (٦٠٫٣٪) أي أن الشركة احتفظت ولحسابها بما قيمته «١١٧٠٣٩٠٥» دولار أمريكي مقابل نسبة ٦٦٫٦٪ في عام ١٩٨٨ .

وقد حظي فرع البحري بضائع بالمرتبة الأولى في هذا العام من حيث نسبة احتفاظه بأقساطه حيث كانت ٦١٫٣٪ مقابل ٥٤٫١٪ في العام ١٩٨٨ ، وبعد استبعاد فروع السيارات والحوادث والحياة حيث لاتعيد الشركة أقساطها وإنما تحتفظ بكامل هذه الأقساط حسابها فإن نسبة احتفاظ الفروع من أقساطها كانت كما يلي :

- الحريق بنسبة ٥٦٫٠٪ مقابل ٥٨٫٦٪ في عام ١٩٨٨ .
- الطيران بنسبة ٤٧٫٩٪ مقابل ١٢٫٩٪ في عام ١٩٨٨ .
- البحري أجسام سفن بنسبة ٤١٫٢٪ مقابل ٥٢٫٠٪ في عام ١٩٨٨ .
- الهندسي بنسبة ١٧٫٣٪ مقابل ٢٠٫٤٪ في عام ١٩٨٨ .

والبيان التالي يبين الأقساط المحتفظ بها لصالح الشركة خلال السنوات الخمس الماضية بآلاف الدولارات الأمريكية.

١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩
٢٥٤٠٧	٢٢٤٥٧	١٨٠٧٨	١٨٠١٦	١١٧٠٤

الأقساط المحتفظ بها

التعويضات المسددة:

بلغ إجمالي التعويضات المسددة لكافة الفروع في عام ١٩٨٩ « ١٤٠٤٤٣٠٠ » دولار أمريكي موزعة ما بين فروع البحري والطيران وغير البحري والحياة كما يلي:

— فروع البحري والطيران « ٥٥٦٨٤٨٥ » دولار أمريكي منها « ٢٥٠٤٢٥٥ » دولار على عاتق المعيدين ونسبة ٤٥٪ من إجمالي التعويضات لفروع البحري والطيران.

— فروع غير البحري « ٨٤١٩٤٦٥ » دولار أمريكي منها « ٢٠١٢٢٢١ » دولار على عاتق المعيدين ونسبة ٢٣٫٩٪ من إجمالي التعويضات لفروع غير البحري.

— فرع الحياة « ٥٦٣٥٠ » دولار أمريكي.

وبذلك تكون قيمة التعويضات المسددة والتي تقع على عاتق المعيدين وجميع الفروع هي « ٤٥١٦٤٧٦ » ونسبة ٣٢٫٢٪ من إجمالي التعويضات المسددة. أما معدلات الخسارة ولأعمال الشركة فقد كانت كما يلي:

٥٧٫٥٪ منها ٥٠٪ على عاتق المعيدين.

أما على مستوى الفروع فقد ظهرت هذه النسب كالتالي: « معدل الخسارة ».

— في فروع البحري والطيران بنسبة ٣٣٫٧٪ منها ٢٥٫٢٪ على عاتق المعيدين.

— في فروع غير البحري بنسبة ٥٣٫٣٪ منها ٦١٫٠٪ على عاتق المعيدين.

— في فرع الحياة بنسبة ٣٠٫١٪ وتقع جميعها على عاتق الشركة.

وإذا ما نسبنا التعويضات المسددة إلى إجمالي الأقساط فإن هذه النسبة هي ٧٢٫٣٪ وهي لدى المعيد ٥٨٫٦٪.

والبيان التالي يبين نصيب الشركة من التعويضات المسددة خلال السنوات الخمس الماضية بآلاف الدولارات الأمريكية:

١٩٨٩	١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥
٩٥٢٨	١٢٧١٢	١٤٥٩٦	١١٧٦٩	١٣١٤١

حصة الشركة من التعويضات المسددة

الاحتياطيات الفنية:

بلغ نصيب الشركة من الاحتياطيات الفنية «٣٢٨٨٣٧١٨» دولار أمريكي مقابل «٣٦٠٨٠١٤٧» دولار في العام السابق ١٩٨٨ وقد وزعت هذه الاحتياطيات كما يلي:

- احتياطي حسابي الفرع الحياة ١٦٠١٧٨ دولار وهي تعادل ١٤٨٪ من إجمالي أقساط الفرع.
- احتياطي الأخطار البحرية ٢٦٥٣٦٣٧ دولار وهي تعادل ٢٢٧٪ من أقساط الشركة المحتمل بها.
- احتياطي التعويضات تحت التغطية ٢٧٨١٣٤٩٣ دولار وهي تعادل ٢٩٢٪ من التعويضات التي تقع على عاتق الشركة.
- احتياطيات إضافية ٢٣٥٦٤١٠ دولار موزعة على فروع التأمين.

والبيان التالي يوضح نصيب الشركة من الاحتياطيات الفنية للسنوات الخمس الماضية بآلاف الدولارات الأمريكية:

١٩٨٩	١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥
٣٢٨٨٤	٣٦٠٨٠	٣٥٢٤٥	٣٦١٥٦	٣٤٩٤٠

الاحتياطيات الفنية

نتائج وحسابات فروع التأمين:

أسفرت نتائج فروع إعادة التأمين عن عملياتها التأمينية وبعد ترحيل ما يخص هذه الفروع من ربح الاستثمار وتحويل المصاريف العامة عن أرباح صافية بلغت «١٩٥٣١٩٥» دولار أمريكي وخلافاً للعام الماضي الذي كانت نتائجه النهائية

خاسرة بمبلغ « ٤٥٦٨٥٧ » دولار أمريكي وقد كانت نتائج الفروع في عام ١٩٨٩ كما يلي :

— فرع السيارات	ربح بمبلغ	٧٥٤٠٦٧	دولار ونسبة	٢١٫٧٪ من إجمالي أقساطه .
— فرع البحري أجهزته	ربح بمبلغ	٤٥٢١١٠	دولار ونسبة	٤١٫٣٪ من إجمالي أقساطه .
— فرع البحري مضاعف ربح	ربح بمبلغ	٤٢٥٩١٣	دولار ونسبة	١١٫٤٪ من إجمالي أقساطه .
— فرع الهندسي	ربح بمبلغ	٣٠١٣٠٩	دولار ونسبة	١٠٫٨٪ من إجمالي أقساطه .
— فرع الحوادث	ربح بمبلغ	١٩٢٣٦٣	دولار ونسبة	١٩٫٥٪ من إجمالي أقساطه .
— فرع الطيران	ربح بمبلغ	٢١٥٢٨	دولار ونسبة	٥٫٢٪ من إجمالي أقساطه .
— فرع الحريق	خسارة بمبلغ (١٩٤٠٩٥)		دولار ونسبة	(٢٫٩٪) من إجمالي أقساطه .

صافي الأرباح ١٩٥٣١٩٥ دولار ونسبة ١٠٫٠٪ من إجمالي الأقساط .

مع العلم بأن النتائج الفنية للفروع في هذا العام وقبل معالجة ربع الاستثمار والمصاريف العامة في حساباتها أظهرت جميعها فوائض اكتبائية (أرباح) بمبلغ « ١٧٦١١٣٢ » دولار أمريكي وخلافاً للسنة السابقة التي كانت نتائجها خاسرة بمبلغ « ٧٣٧٥٣٢ » دولار وكذلك فلم يظهر أي فرع من الفروع في هذا العام نتيجة فنية خاسرة .

المؤشرات المالية :

حسابات الأرباح والخسائر والميزانية

أ - حساب الأرباح والخسائر والتوزيع :

بلغ صافي الربح للشركة وعن جميع أوجه نشاطها الاكتتابي والمالي في عام ١٩٨٩ مبلغ « ١٤٨٤٦٥١ » دولار أمريكي وقد وزع هذا الربح بعد أخذ مخصص للضرائب والطوارئ والبالغ « ١٣٩١١٧٦ » دولار أمريكي على حساب توزيع الأرباح والخسائر كما يلي :

١٠٪ احتياطي اجباري من صافي الربح بعد تنزيل مخصص الضرائب والظوارئ.

١٠٪ احتياطي اختياري من صافي الربح بعد تنزيل مخصص الضرائب والظوارئ.

واعتبر الرصيد الباقي بعد أخذ هذه النسب السابقة كربح مدور لنعام القادم وقد كان يبلغ « ٧٤٧٨٠ » دولار.

٢- الميزانية العمومية للشركة للعام ١٩٨٩ :

بلغ إجمالي أصول الشركة في عام ١٩٨٩ « ١٢٦٤٧٤٣٩٠ » دولار أمريكي موزعة حسب بنودها كما يلي :

أ- الاستثمارات بقيمة « ٣٩٦٤٣٣٧٢ » دولار أمريكي ونسبة ٣١٫٣٪ من إجمالي أصول الشركة وتشمل الاستثمارات والعقارات والودائع المجمدة لدى المصارف والأوراق المالية والمشاريع قيد الانجاز وهي موزعة كما يلي :

٢٤٥١٠٢٥ \$ العقارات بعد الاستهلاك .

٢٢٥٨٨٥٤٢ \$ الودائع المجمدة لأجل لدى المصارف .

١٢٨٢٠٥١ \$ الأوراق المالية (الأسهم) .

١٣٣٢١٧٥٤ \$ المشاريع قيد الانجاز* .

هذا وقد بلغ ربع الاستثمارات من الودائع المجمدة لأجل لدى المصارف والأوراق المالية قيمة « ٢٤٩٨٢٠١ » دولار أمريكي ويمثل هذا الربع نسبة ١٠٫٥٪ من قيمة هذه الودائع والأسهم .

ب- الموجودات الثابتة : بقيمة « ١٠٤٢٨٥٣ » دولار أمريكي ونسبة ١٪

* تتضمن اشخاص قيد الانجاز مشروع معمل السيراميك ذي مواصفات عالية ومشروع استثمار فندق من الدرجة الفندقية .

تقريباً من إجمالي أصول الشركة وتشمل الموجودات الثابتة « النفقات التأسيسية والأثاث والمفروشات والتجهيزات الآلية والكهربائية ووسائل النقل » وذلك بعد تنزيل الاستهلاكات القانونية المحددة بقانون التجارة المعمول به في الجمهورية العربية السورية الخاصة بهذه الموجودات لغاية ١٩٨٩ .

جـ الحسابات الجارية المدينة: بقيمة « ٧٧.٧٢٢٧١ » دولار أمريكي ونسبة ٥٩,٥% وتشمل الذمم المدينة والحسابات الجارية المدينة لشركات التأمين وإعادة التأمين واحتياطيات الأقساط والتعويضات المحجوزة لدى هذه الشركات . ويلاحظ هنا وباستقراء أرقام شركات التأمين المدينة والدائنة في الميزانية والتي تظهر مديونية ودائنية الشركات نتيجة لنشاطها الاكتتابي والتي بلغت في طرفي الميزانية الأرقام التالية ويلاحظ أن رصيد هذين الرقمين مدين ولصالح الشركة بمبلغ « ٨٦.١٣٧٩٠ » دولار أمريكي كما يلي:

- شركات التأمين وإعادة التأمين المدينة: ٣٣٧٤٢٣.٥ دولار أمريكي .
- شركات التأمين وإعادة التأمين الدائنة: ٢٥١٢٨٥١٥ دولار أمريكي .

الرصد مدين لصالح الشركة بمبلغ: ٨٦.١٣٧٩٠ دولار أمريكي .

ويعتبر هذا الرقم مؤشر جيد لصالح الشركة حيث يعني أن ديون الشركة ولصالحها أكبر مما عليها من مستحقات دائنة للشركات التي تتعامل معها وبفائض جيد يبلغ وحسب ماهو واضح أعلاه أكثر من (٨,٥) مليون دولار أمريكي . ويعتبر هذا المؤشر من المؤشرات الهامة التي تهتم الشركات بقراءتها لدى اطلاعها على ميزانية كل شركة مما له أثر واضح على تباين المركز المالي ووضعه لكل شركة .

دـ الحسابات المدينة الأخرى: بقيمة « ٤٤٩٧.٠٨١ » دولار أمريكي وتشمل المصاريف المدفوعة مقدماً والإيرادات المستحقة وغير المقبوضة ونفقات الاستثمار المؤجلة .

هـ — الموجودات المتداولة (الجاهزة): بقيمة «٤٢١٨٨١٣» دولار أمريكي وهي تشمل موجودات صندوق الشركة من الأموال الجاهزة وحسابات الشركة الجارية لدى المصارف .

وبذلك يكون إجمالي موجودات الشركة (الأصول) إذا ما تم تجميع البنود السابقة «١٢٦٤٧٤٣٩٠» دولار أمريكي ويقابل بنود الأصول (الطرف المدين) بنود الخصوم (الطرف الدائن) في الميزانية والذي هو كما يلي :

٨٠٨٦٥٧١	دولار أمريكي :	رأس المال والاحتياطيات الرأسمالية .
٣٢٨٨٣٧١٨	دولار أمريكي :	الاحتياطيات الفنية .
٥٢٨٨٢٦٢٩	دولار أمريكي :	حسابات جارية دائنة .
٤١١١٢٢٤	دولار أمريكي :	حسابات دائنة أخرى .
٢٨٥١٠٢٤٨	دولار أمريكي :	أرصدة دائنة مختلفة .

إعداد

حسني قدور

معاون مدير التخطيط والتدريب والاستثمار

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

